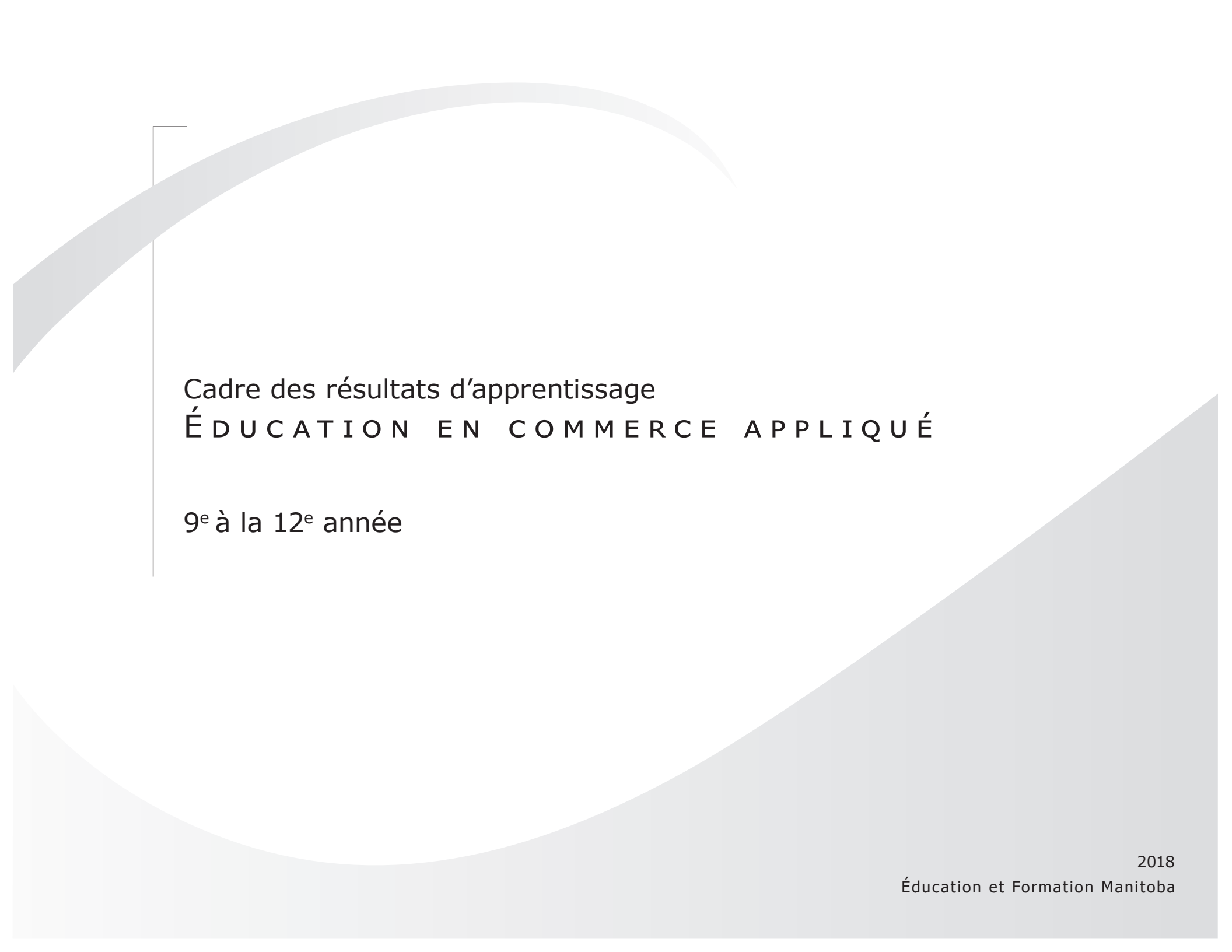


Cadre manitobain des résultats  
d'apprentissage

**9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année**  
Éducation en commerce  
appliqué





Cadre des résultats d'apprentissage  
É D U C A T I O N   E N   C O M M E R C E   A P P L I Q U É

9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année

Données de catalogage avant publication – Éducation et Formation Manitoba

Éducation en commerce appliqué, 9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année : cadre de résultats  
d'apprentissage, programme d'études technologiques du Manitoba

Comprend des références bibliographiques.

ISBN : 978-0-7711-7931-0 (pdf)

1. Commerce—Orientation professionnelle.
  2. Commerce—Études et enseignement (Secondaire)—Manitoba.
  3. Enseignement technique—Manitoba—Programmes scolaires.
  4. Enseignement professionnel—Manitoba—Programmes scolaires.
- I. Manitoba. Éducation et Formation Manitoba.  
658.800712

Droit d'auteur © 2018, le gouvernement du Manitoba représenté par le  
ministre de l'Éducation et de la Formation.

Éducation et Formation Manitoba  
Winnipeg, Manitoba, Canada

Tous les efforts ont été déployés pour mentionner les sources aux lecteurs et  
pour respecter la loi sur le droit d'auteur. Dans le cas où il se serait produit des  
erreurs ou des omissions, prière d'en aviser Éducation et Formation Manitoba  
pour qu'elles soient rectifiées dans une édition future. Nous remercions  
sincèrement tous les auteurs et éditeurs qui ont autorisé l'utilisation de leur  
documentation originale.

Les sites Web mentionnés dans le présent document pourraient faire l'objet de  
changements sans préavis. Il est conseillé aux éducateurs d'évaluer les sites  
Web et les ressources en ligne avant de les recommander aux élèves.

Vous pouvez commander des exemplaires imprimés de ce document  
(numéro d'article 97984) du Centre de ressources d'apprentissage du  
Manitoba. Passez votre commande en ligne à  
[www.manitobalrc.ca](http://www.manitobalrc.ca).

La version électronique de ce document est affichée sur le site Web du  
ministère de l'Éducation et de la Formation du Manitoba au  
[www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/teched/index.html](http://www.edu.gov.mb.ca/k12/cur/teched/index.html).

Offert en d'autres formats sur demande.

# TABLE DES MATIÈRES

<b>Remerciements</b>	vii		
<hr/>			
<b>Éducation en commerce appliqué</b>	1		
Introduction à l'éducation en commerce appliqué (ECA)	1		
Buts de l'ECA communs pour tous les cours	1		
Cours proposés dans le cadre de l'ECA	2		
Description des volets	2		
Buts et résultats d'apprentissage généraux de l'ECA	3		
Résultats d'apprentissage spécifiques	8		
Description de cours	8		
Cours autonome de la 9 <sup>e</sup> année (1 crédit)	9		
0315 Innovations commerciales	9		
Volet des finances (4 crédits)	9		
0324 Finances personnelles	9		
0309 Comptabilité au quotidien	9		
0310 Systèmes comptables	9		
0318 Principes économiques	10		
Volet de l'entrepreneuriat (3 crédits)	10		
0319 Entrepreneuriat	10		
0327 Développement des entreprises	10		
0316 Administration des affaires	11		
		Volet du commerce (3 crédits)	11
		0317 Activités promotionnelles créatives	11
		0325 Perspectives sur le commerce de détail	11
		0323 Commercialisation et commerce numérique	11
		Volet des technologies, thèmes et tendances (3 crédits)	12
		0314 Communications d'entreprise	12
		0311 Technologies d'entreprise appliquées	12
		0326 Thèmes et tendances des affaires	12
		Financement du programme	13
		Recommandations générales concernant la prestation des cours	13
		Guide de lecture des buts et des résultats d'apprentissage de l'éducation en commerce appliqué	14
<hr/>			
		<b>Éducation en commerce appliqué, 9<sup>e</sup> année : Innovations commerciales (cours autonome)</b>	17
		But 1 : Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.	18
		But 2 : Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	18
		But 3 : Démontrer des compétences en communication d'entreprise.	19
		But 4 : Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.	19
		But 5 : Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.	19

But 6 : Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.	20
But 7 : Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.	20
But 8 : Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.	21
But 9 : Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.	21
But 10 : Analyser le rôle des entreprises dans la société.	21
But 11 : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires.	22

---

**Éducation en commerce appliqué, 10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année : Volet des finances**

But 1 : Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.	30
But 2 : Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	31
But 3 : Démontrer des compétences en communication d'entreprise.	33
But 4 : Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.	34
But 5 : Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.	35
But 6 : Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.	36
But 7 : Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.	37

But 8 : Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.	38
But 9 : Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.	39
But 10 : Analyser le rôle des entreprises dans la société.	39
But 11 : (Finances personnelles) Se familiariser avec les finances personnelles.	40
But 12 : (Comptabilité au quotidien et Systèmes comptables) Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.	59
But 13 : (Principes économiques) Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial.	73

---

**Éducation en commerce appliqué, 10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année : Volet de l'entrepreneuriat**

But 1 : Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.	87
But 2 : Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	88
But 3 : Démontrer des compétences en communication d'entreprise.	89
But 4 : Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.	90
But 5 : Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.	90
But 6 : Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.	91
But 7 : Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.	92

But 8 : Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.	93	But 9 : Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.	124
But 9 : Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.	94	But 10 : Analyser le rôle des entreprises dans la société.	124
But 10 : Analyser le rôle des entreprises dans la société.	94	But 11 : (Activités promotionnelles créatives) Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion.	125
But 11 : (Entrepreneuriat et du développement des entreprises) Se familiariser avec l'entrepreneuriat et le développement des entreprises.	94	But 12 : (Perspectives sur le commerce de détail) Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail.	135
But 12 : (Administration des affaires) Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion.	103	But 13 : (Commercialisation et commerce numérique) Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique.	149
<b>Éducation en commerce appliqué, 10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année : Volet du commerce</b>			
	115		
But 1 : Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.	117		
But 2 : Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	118		
But 3 : Démontrer des compétences en communication d'entreprise.	119		
But 4 : Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.	120		
But 5 : Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.	120		
But 6 : Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.	121		
But 7 : Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.	122		
But 8 : Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.	123		

**Éducation en commerce appliqué, 10<sup>e</sup> à la  
12<sup>e</sup> année : Volet des technologies, thèmes  
et tendances**

But 1 : Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.	165	But 12 : (Technologies d'entreprise appliquées) Se familiariser avec les technologies d'entreprise appliquées.	184
But 2 : Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	167	But 13 : (Thèmes et tendances des affaires) Faire preuve de compréhension des nouveaux thèmes et des nouvelles tendances en affaires.	191
But 3 : Démontrer des compétences en communication d'entreprise.	168	Bibliographie	195
But 4 : Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.	169		
But 5 : Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.	170		
But 6 : Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.	170		
But 7 : Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.	172		
But 8 : Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.	172		
But 9 : Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.	173		
But 10 : Analyser le rôle des entreprises dans la société.	174		
But 11 : (Relations avec les abonnés d'affaires) Se familiariser avec les concepts et les principes des communications en affaires.	174		



## REMERCIEMENTS

Éducation et Formation Manitoba remercie sincèrement les personnes suivantes de leur contribution à l'élaboration du document *Éducation en commerce appliqué, 9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année : cadre de résultats d'apprentissage, Programme d'études technologiques du Manitoba.*

<b>Équipe de rédaction</b>	Susana Hawryshko	Division scolaire Garden Valley
	Angela Baraniuk	Division scolaire Louis-Riel
	Cathy Chalmers	Division scolaire Interlake
	Carla Mroz	Division scolaire Lord Selkirk
	Esther Penner	Division scolaire Hanover
	Daryl McRae	Collège Red River, Arts appliqués
	Jerry Crampain	Division scolaire Park West
	Justin Pasosky	Collège Red River, Arts appliqués

**Personnel d'Éducation et  
Formation Manitoba**

Louise Boissonneault  
Coordonnatrice

Section des services de production de documents,  
Direction des ressources éducatives

Diane Courcelles  
Révisseuse des publications

Section des services de production de documents,  
Direction des ressources éducatives

John Finch  
Coordonnateur

Section du soutien à l'apprentissage et des technologies,  
Direction de l'enseignement, des programmes d'études et de  
l'évaluation

Florence Girouard  
Consultante

Direction des services pédagogiques  
Bureau de l'éducation française

Lynn Harrison  
Opératrice en éditique

Section des services de production de documents,  
Direction des ressources éducatives

Gilles Landry  
Conseiller

Section du soutien à l'apprentissage et des technologies,  
Direction de l'enseignement, des programmes d'études et de  
l'évaluation

Dan Lemieux  
Chef de projet

Section du soutien à l'apprentissage et des technologies,  
Direction de l'enseignement, des programmes d'études et de  
l'évaluation

Donna Passey  
Coordonnatrice

Section des ressources d'apprentissage,  
Direction de l'enseignement, des programmes d'études et de  
l'évaluation

Annette Risi  
Opératrice en éditique

Direction des services pédagogiques  
Bureau de l'éducation française

# ÉDUCATION EN COMMERCE APPLIQUÉ

## Introduction à l'Éducation en commerce appliqué (ECA)

L'Éducation en commerce appliqué (ECA) est composé 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.

Les cours de l'ECA permettent aux élèves :

- d'explorer des carrières et des domaines d'intérêt liés à l'économie, aux affaires, aux finances et à l'entrepreneuriat pendant qu'ils sont toujours à l'école secondaire afin de découvrir les domaines qui les intéressent;
- d'acquérir des compétences enrichissantes qui leur seront utiles en affaires, dans les milieux universitaires, dans la vie quotidienne et lors d'un emploi telles que :

- la résolution de problèmes;
  - l'esprit critique;
  - la créativité/l'innovation;
  - la collaboration;
  - la communication;
  - la pensée indépendante;
  - le comportement professionnel;
- d'acquérir des connaissances et des compétences qui les aideront à faire concurrence dans l'économie mondiale;
  - d'explorer des thèmes par l'entremise de méthodes d'apprentissage basé sur des projets qui permettent aux élèves d'appliquer ce qu'ils ont appris à des situations réelles;
  - de se préparer à des études postsecondaires en administration des affaires.

## Buts de l'ECA communs pour tous les cours

Chaque cours associé à l'ECA vise à atteindre les dix principaux buts communs suivants, en plus des résultats d'apprentissage qui sont propres à chaque cours :

1. Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.
2. Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.
3. Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

4. Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.
5. Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.
6. Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.
7. Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.
8. Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.
9. Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.
10. Analyser le rôle des entreprises dans la société.

## Cours proposés dans le cadre de l'ECA

L'ECA comprend quatorze cours, lesquels sont répartis en volets. Le cours d'introduction Innovations commerciales fait partie de toutes les volets.

Les disciplines et les cours sont structurés de façon à offrir aux écoles et aux élèves de chaque niveau scolaire une option de cours en ECA. La structure est également conçue de manière à fournir un apprentissage fondamental aux élèves qui veulent faire des études postsecondaires en affaires.

## Description des volets

- Le volet des finances traite des finances personnelles, de la comptabilité et de l'économie.
- Le volet de l'entrepreneuriat traite de l'entrepreneuriat, du développement et de la gestion des entreprises.
- Le volet du commerce traite de la promotion, du commerce de détail, de la commercialisation et du commerce électronique.
- Le volet des technologies, thèmes et tendances traite des communications, des technologies, des thèmes et des tendances des affaires.

<b>Innovations commerciales (10S) (cours autonome)</b>	
Volet des finances	Volet de l'entrepreneuriat
Finances personnelles (20S)	Entrepreneuriat (20S)
Comptabilité au quotidien(30S)	Développement des entreprises (30S)
Systèmes comptables (40S)	Administration des affaires (40S)
Principes économiques (40S)	
Volet du commerce	Volet des technologies, thèmes et tendances
Activités promotionnelles créatives (20S)	Communications d'entreprise (30S)
Perspectives sur le commerce de détail (30S)	Technologies d'entreprise appliquées (40S)
Commercialisation et commerce numérique (40S)	Thèmes et tendances des affaires (40S)

## Buts et résultats d'apprentissage généraux de l'ECA

Les résultats d'apprentissage pour chaque cours de l'ECA sont fondés sur les buts et résultats d'apprentissage généraux (RAG) suivants. Les buts 1 à 10 sont communs à l'ensemble des 14 cours. Les buts de cours individuels et les résultats d'apprentissage généraux suivent les buts communs.

<b>Buts communs et résultats d'apprentissage</b>	
<b>But 1 :</b>	Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.
<b>RAG 1.1 :</b>	Faire preuve de réflexion critique, créative et innovatrice.
<b>But 2 :</b>	Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.
<b>RAG 2.1 :</b>	Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.
<b>RAG 2.2 :</b>	Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.
<b>But 3 :</b>	Démontrer des compétences en communication d'entreprise.
<b>RAG 3.1 :</b>	Démontrer des compétences en communication d'entreprise.
<b>But 4 :</b>	Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.
<b>RAG 4.1 :</b>	Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

<b>Buts communs et résultats d'apprentissage</b>	
<b>But 5 :</b>	Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises.
<b>RAG 5.1 :</b>	Discerner les influences historiques comme sources novatrices pour les entreprises.
<b>RAG 5.2 :</b>	Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.
<b>But 6 :</b>	Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.
<b>RAG 6.1 :</b>	Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.
<b>But 7 :</b>	Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.
<b>RAG 7.1 :</b>	Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises.
<b>But 8 :</b>	Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.
<b>RAG 8.1 :</b>	Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité.
<b>But 9 :</b>	Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.
<b>RAG 9.1 :</b>	Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.
<b>But 10 :</b>	Analyser le rôle des entreprises dans la société.
<b>RAG 10.1 :</b>	Analyser le rôle des entreprises dans la société.

**9<sup>e</sup> année : Applications commerciales 10S/10E/10M**

- But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires.
- RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension des affaires.
- RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les décisions opérationnelles.
- RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du commerce.
- RAG 11.4 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail.
- RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension des finances personnelles.
- RAG 11.6 :** Faire preuve de compréhension des finances d'entreprise.
- RAG 11.7 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat.
- RAG 11.8 :** Appliquer les principes et les concepts fondamentaux relatifs à la conduite des affaires.
- 

**10<sup>e</sup> année : Finances personnelles 20S/20E/20M**

- But 11 :** Faire preuve de compréhension des finances personnelles.
- RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension de la prise de décisions et de l'établissement de buts.
- RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les finances personnelles.
- RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension des institutions financières.
- RAG 11.4 :** Faire preuve de compréhension de la gestion financière.
- RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension de la gestion de la dette et du crédit.
- RAG 11.6 :** Faire preuve de compréhension de l'importance de protéger ses finances personnelles.
- RAG 11.7 :** Faire preuve de compréhension de l'épargne et des placements.
- RAG 11.8 :** Faire preuve de compréhension des impôts et de l'assurance.
- RAG 11.9 :** Faire preuve de compréhension des points de vue des consommateurs.

**11<sup>e</sup> année : Comptabilité au quotidien 30S/30E/30M****12<sup>e</sup> année : Systèmes comptables 40S/40E/40M**

- But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.
- RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension des principes de base de la comptabilité.
- RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable.
- RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension du contrôle de caisse.

- RAG 12.4 :** Démontrer la capacité d'achever les procédures relatives à la paie.
- RAG 12.5 :** Démontrer la capacité d'utiliser divers systèmes d'inscription au journal.
- RAG 12.6 :** Démontrer la capacité d'analyser des états financiers afin de prendre des décisions opérationnelles.
- RAG 12.7 :** Démontrer la capacité d'analyser et d'interpréter les états financiers des sociétés.
- RAG 12.8 :** Savoir utiliser les logiciels appropriés pour achever le cycle comptable.
- RAG 12.9 :** Appliquer les principes et les concepts comptables pour achever le cycle comptable.

#### **12<sup>e</sup> année : Principes économiques 40S/40E/40M**

- But 13 :** Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial.
- RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension des concepts économiques de base.
- RAG 13.2 :** Faire preuve de compréhension de la loi de l'offre et de la demande.
- RAG 13.3 :** Faire preuve de compréhension des influences sur le marché.
- RAG 13.4 :** Faire preuve de compréhension des activités économiques.
- RAG 13.5 :** Faire preuve de compréhension du marché mondial.
- RAG 13.6 :** Faire preuve de compréhension de l'incidence des facteurs économiques sur la prise de décisions.

#### **10<sup>e</sup> année : Entrepreneuriat 20S/20E/20M** **11<sup>e</sup> année : Développement des entreprises 30S/30E/30M**

- But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises.
- RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat.
- RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension du rôle du commerce numérique en entrepreneuriat.
- RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du marché.
- RAG 11.4 :** Faire preuve de compréhension du plan de commercialisation.
- RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension des finances d'entreprise.
- RAG 11.6 :** Faire preuve de compréhension du processus de planification.
- RAG 11.7 :** Mettre en application des stratégies commerciales pour mener à bonne fin un projet d'entreprise.

#### **12<sup>e</sup> année : Administration des affaires 40S/40E/40M**

- But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion.
- RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension de la gestion.
- RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension du rôle de la fonction de planification.
- RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la fonction d'organisation.
- RAG 12.4 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de direction.
- RAG 12.5 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de contrôle.

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de la fonction des ressources humaines.

**RAG 12.7 :** Appliquer les principes et les concepts de la gestion à un scénario de gestion.

**10<sup>e</sup> année : Activités promotionnelles créatives  
20S/20E/20M**

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion.

**RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension de la promotion.

**RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension des stratégies relatives à la composition promotionnelle.

**RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du marché.

**RAG 11.4 :** Faire preuve de compréhension de la conception.

**RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension des stratégies de promotion.

**RAG 11.6 :** Créer du matériel de promotion.

**RAG 11.7 :** Élaborer un plan de promotion.

**11<sup>e</sup> année : Perspectives sur le commerce de détail  
30S/30E/30M**

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail.

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail.

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des stocks.

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix.

**RAG 12.4 :** Faire preuve de compréhension du service à la clientèle.

**RAG 12.5 :** Faire preuve de compréhension des techniques de vente.

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de l'image, de l'aménagement et de la conception des magasins.

**RAG 12.7 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des ressources humaines.

**RAG 12.8 :** Appliquer les principes et les concepts du commerce de détail à une entreprise.

**12<sup>e</sup> année : Commercialisation et commerce  
numérique 40S/40E/40M**

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique.

**RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension de la commercialisation.

**RAG 13.2 :** Faire preuve de compréhension du processus de planification et de son incidence sur les décisions en matière de commercialisation.

**RAG 13.3 :** Analyser un marché.

**RAG 13.4 :** Faire preuve de compréhension du développement des produits.

**RAG 13.5 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix.

**RAG 13.6 :** Faire preuve de compréhension du lieu, autant physique que numérique.

**RAG 13.7 :** Faire preuve de compréhension de la promotion, autant physique que numérique.

**RAG 13.8 :** Faire preuve de compréhension du commerce numérique.

**RAG 13.9 :** Appliquer les principes et les concepts de la commercialisation à une entreprise.



---

**11<sup>e</sup> année : Communications d'entreprises 30S/30E/30M**

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications en affaires.

**RAG 11.1 :** Démontrer la capacité de communiquer de manière efficace en affaires.

**RAG 11.2 :** Démontrer la capacité de préparer des documents écrits pour une entreprise.

**RAG 11.3 :** Faire preuve d'aptitudes de communication verbale et non verbale propre au milieu des affaires.

**RAG 11.4 :** Faire preuve d'aptitudes de communication interpersonnelle propre au milieu des affaires.

**RAG 11.5 :** Démontrer la capacité de préparer des communications d'entreprise visuelles à l'aide de la technologie appropriée.

**RAG 11.6 :** Démontrer la capacité d'employer diverses technologies utilisées en affaires.

---

**12<sup>e</sup> année : Technologies d'entreprise appliquées 40S/40E/40M**

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées.

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des fichiers et de la collaboration.

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension des compétences en communication numérique propre au milieu des affaires.

---

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la personnalisation et de l'automatisation des logiciels de présentation pour les entreprises.

**RAG 12.4 :** Démontrer la capacité de créer, de réviser et de gérer des documents opérationnels à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels de traitement de texte pour les entreprises.

**RAG 12.5 :** Démontrer la capacité de collecter, de gérer et d'interpréter des données à l'aide des fonctionnalités avancées des tableurs et des logiciels de base de données pour les entreprises.

**RAG 12.6 :** Démontrer la capacité de créer, de réviser et de gérer le multimédia à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels multimédias pour les entreprises.

**RAG 12.7 :** Démontrer une bonne connaissance de la sécurité et de la protection de la vie privée en ce qui a trait aux diverses technologies d'entreprise.

**RAG 12.8 :** Appliquer des techniques de logiciel avancées pour le milieu des affaires.

## 12<sup>e</sup> année : Thèmes et tendances des affaires 40S/40E/40M

- But 13 :** Faire preuve de compréhension des nouveaux thèmes et des nouvelles tendances en affaires.
- RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension de l'apprentissage par investigation.
- RAG 13.2 :** Discerner les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.
- RAG 13.3 :** Analyser les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.
- RAG 13.4 :** Concevoir, recommander ou mettre en œuvre un plan d'action concernant les résultats d'une enquête sur les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.
- 

## Résultats d'apprentissage spécifiques

Le document *Éducation en commerce appliqué, 9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année: cadre de résultats d'apprentissage du programme d'études technologiques du Manitoba* présentent les résultats d'apprentissage spécifiques (RAS) des cours du programme d'Éducation en commerce appliqué, de la 9<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année, dans le cadre du programme d'études technologiques au secondaire. Les énoncés de résultats d'apprentissage spécifiques (RAS) définissent le rendement que les élèves sont censés atteindre à la fin d'un cours.

## Description de cours

Les titres, les descriptions et les codes des cours d'Éducation en commerce appliqué sont énumérés ci-après. Pour obtenir une explication des codes, consultez le document *Guide des matières enseignées* (Éducation et Formation Manitoba) disponible au [www.edu.gov.mb.ca/m12/frpub/pol/guide\\_matières/](http://www.edu.gov.mb.ca/m12/frpub/pol/guide_matières/).

## Cours autonome de la 9<sup>e</sup> année (1 crédit)

0315 Innovations commerciales 10S/10E/10M

Le cours d'introduction Innovations commerciales permet aux élèves d'entreprendre les différents volets d'Éducation en commerce appliqué. Il permet aux élèves 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.

## Volet des finances (4 crédits)

0324 Finances personnelles 20S/20E/20M

Le cours Finances personnelles est axé sur le développement de compétences fondamentales en culture financière, notamment l'importance de l'argent, l'économie de base, l'établissement de budgets, l'épargne, les services offerts par les institutions financières et les placements. Ces questions sont particulièrement pertinentes pour les élèves de l'école secondaire, car ils intègrent le marché du travail et envisagent de futures dépenses qui requièrent une planification financière comme par exemple acheter une voiture, voyager ou poursuivre des études postsecondaires. Puisque la culture financière est une habileté fondamentale, ce cours représente un choix intéressant pour tous les élèves.

0309 Comptabilité au quotidien 30S/30E/30M

Le cours Comptabilité au quotidien aide les élèves à bien comprendre la comptabilité de base. Dans le cadre de ce cours qui met l'accent sur la comptabilité pour les entreprises de services, les élèves appliquent leurs connaissances et leurs compétences pour passer à travers les étapes du cycle comptable. Comme ce cours présente les fondements de la comptabilité, il représente un choix intéressant pour les élèves qui envisagent de continuer leurs études en finances en suivant le cours Systèmes comptables (0310). Les élèves qui veulent faire des études postsecondaires dans une discipline quelconque relative aux affaires tireront des avantages considérables de ce cours.

0310 Systèmes comptables 40S/40E/40M

Le cours Systèmes comptables est un prolongement du cours Comptabilité au quotidien (0309). Il comprend une introduction à l'analyse financière et à la comptabilité d'entreprise. Dans le cadre de ce cours qui met l'accent sur la comptabilité pour une entreprise de marchandises, les élèves appliquent leurs connaissances et leurs compétences pour passer à travers les étapes du cycle comptable. Les compétences acquises dans ce cours sont non seulement utiles pour les élèves qui veulent faire carrière en affaires ou en comptabilité, mais aussi indispensables dans la vie de tous les jours.

## 0318 Principes économiques

40S/40E/40M

Le cours Principes économiques est axé sur les principes microéconomiques et macroéconomiques, notamment les systèmes et les structures, l'offre et la demande, les influences sur le marché, le marché mondial et la prise de décision liée aux facteurs économiques. Ce cours a été conçu pour les élèves qui souhaitent en savoir plus sur l'incidence de l'économie sur leurs décisions personnelles et professionnelles à l'échelle locale, nationale et mondiale. Les élèves qui suivent ce cours en apprennent davantage sur leur rôle dans l'économie et sur l'incidence des conditions économiques sur la prise de décisions à court et à long terme.

Puisque tout le monde participe à notre système économique, tous les élèves auraient intérêt à suivre ce cours. Il s'agit aussi d'un excellent cours pour les élèves qui veulent faire des études postsecondaires dans le domaine des affaires, de la comptabilité ou de l'économie.

## Volet de l'entrepreneuriat (3 crédits)

### 0319 Entrepreneuriat

20S/20E/20M

Le cours Entrepreneuriat est axé sur le développement des compétences fondamentales et des idées nécessaires pour planifier et développer une entreprise. Ce cours est approprié pour les élèves du secondaire, puisque plusieurs d'entre eux participent déjà aux activités de leurs collectivités et commencent à reconnaître la diversité des besoins et des possibilités dans leurs domaines.

Les élèves évaluent d'abord l'innovation, les inventions et les idées novatrices. Ils étudient aussi le processus de planification, de commercialisation et de lancement d'une entreprise.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui s'intéressent aux principes de la conduite des affaires applicables à la propriété et à la gestion d'une entreprise.

### 0327 Développement des entreprises

30S/30E/30M

Le cours Développement des entreprises s'appuie sur les concepts et les idées étudiés dans le cours Entrepreneuriat (0319). Les élèves y étudient la planification, la création, la mise en œuvre, l'évaluation et le développement de leur propre entreprise commerciale.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui souhaitent lancer leur propre entreprise et approfondir leurs connaissances de la propriété d'entreprise et des principes de gestion.

0316 Administration des affaires 40S/40E/40M

Le cours Administration des affaires est axé sur le développement des compétences en planification, direction, organisation, contrôle et dotation en personnel. Les élèves y étudient divers styles de gestion et participent à des activités liées aux ressources humaines, aux stocks, aux finances et à la gestion de projets.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui souhaitent approfondir leurs connaissances des stratégies de gestion adaptées à divers milieux ainsi que leurs connaissances de la propriété d'entreprise.

### Volet du commerce (3 crédits)

0317 Activités promotionnelles créatives  
20S/20E/20M

Le cours Activités promotionnelles créatives aide les élèves à mieux comprendre la communication promotionnelle des points de vue théorique et pratique. Le cours est axé sur les stratégies publicitaires, le marketing direct, la vente personnelle, les promotions de vente et les relations publiques. Les élèves appliquent ces concepts ainsi que leur créativité afin de concevoir du matériel promotionnel et publicitaire.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui cherchent à développer leurs connaissances en affaires en matière de communication efficace et créative.

0325 Perspectives sur le commerce de détail  
30S/30E/30M

Le cours Perspectives sur le commerce de détail aide les élèves à mieux comprendre le commerce de détail des points de vue théorique et pratique. Ce cours donne un aperçu des différents types d'établissements de vente au détail et de formes de propriété. Il met l'accent sur les opérations de vente au détail des milieux physiques et en ligne. Ce cours est axé sur les stratégies viables sur le plan financier auxquelles recourent les détaillants pour attirer les consommateurs.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui souhaitent gérer ou devenir propriétaires de leur propre établissement de vente au détail. Par contre, il saura intéresser tous les élèves, car l'expérience de la vente au détail fait partie de leur quotidien en tant que consommateurs.

0323 Commercialisation et commerce numérique  
40S/40E/40M

Le cours Commercialisation et commerce numérique aide les élèves à mieux comprendre les activités de commercialisation des points de vue théorique et pratique. Le cours est axé sur l'application de concepts, de principes et de stratégies de commercialisation dans la prise de décision relative au produit, au prix, au lieu et à la promotion. Les élèves qui suivent ce cours appliquent ces concepts ainsi que leur propre créativité au moyen d'applications pratiques et de la création d'un plan de commercialisation.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui s'intéressent à diverses possibilités d'affaires et pour ceux qui cherchent à perfectionner leurs connaissances en affaires. Le cours saura intéresser un grand nombre d'élèves, car il traite de compétences fondamentales pour tous les consommateurs.

## Volet des technologies, thèmes et tendances (3 crédits)

### 0314 Communications d'entreprise 30S/30E/30M

Le cours Communications d'entreprise est axé sur les compétences et les techniques de communication qui sont essentielles en affaires. Les élèves développent des compétences en communication écrite, verbale, interpersonnelle et visuelle. Ils apprennent également à utiliser les technologies modernes pour créer des communications claires, concises et conçues pour le monde des affaires.

Ce cours a été conçu pour les élèves qui veulent faire des études postsecondaires dans le domaine des affaires. Il représente également une option de cours intéressante pour les futurs entrepreneurs ou toute personne qui veut développer des compétences de communication en milieu de travail.

### 0311 Technologies d'entreprise appliquées 40S/40E/40M

Le cours Technologies d'entreprise appliquées est axé sur l'intégration des fonctionnalités logicielles avancées les plus utilisées dans les entreprises. Il a été conçu pour les élèves qui souhaitent se familiariser avec la collaboration, la communication numérique et la personnalisation de logiciels de présentation pour créer, réviser et gérer des documents opérationnels à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels de traitement de texte, de tableur et d'applications de bases de données. Le cours porte également sur des éléments multimédias tels que la création et la manipulation d'images, de graphiques, de vidéos et d'animations.

Ce cours a été conçu pour améliorer les compétences transférables des élèves et leur assurer un plus grand succès dans le monde des affaires.

### 0326 Thèmes et tendances des affaires 40S/40E/40M

Le cours Thèmes et tendances des affaires emploie un modèle d'apprentissage par investigation pour permettre aux élèves d'explorer les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles et nouvelles se rapportant à des entreprises au niveau local, national ou mondial. Les élèves doivent concevoir, recommander ou mettre en œuvre un plan d'action en fonction des résultats de leur enquête. Ce cours a été conçu pour permettre aux élèves de se concentrer sur les questions qui les passionnent.

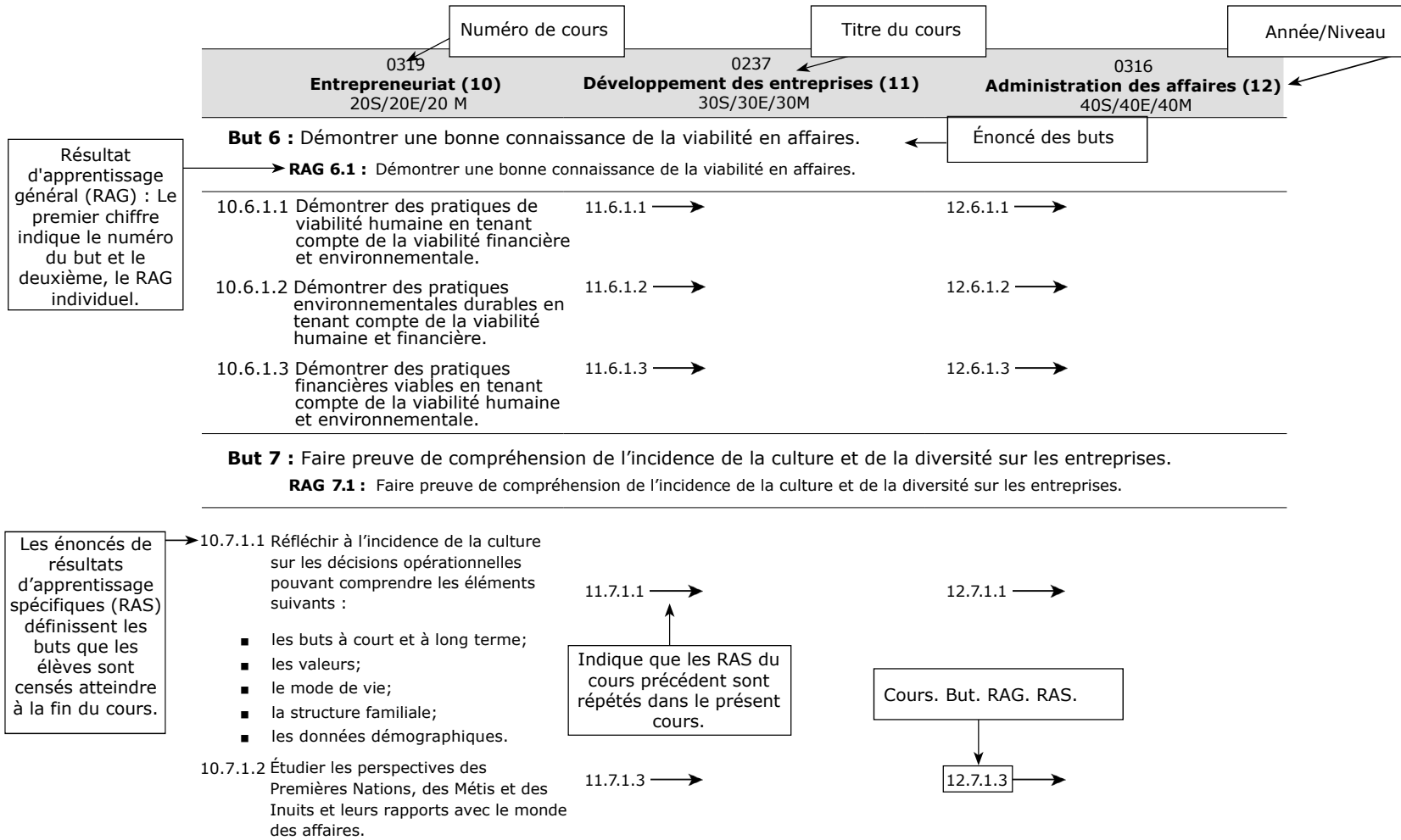
## Financement du programme

Un financement associé au programme est accordé aux écoles qui offrent un minimum de huit cours jusqu'à un maximum de 14 cours d'Éducation en commerce appliqué et qui ont un éducateur spécialiste reconnu par la Section des brevets et des dossiers des élèves du Manitoba qui possède une majeure enseignable en études commerciales ou en enseignement des technologies.

## Recommandations générales concernant l'enseignement et l'évaluation des cours

Une combinaison d'évaluations formatives et sommatives est recommandée pour tous les cours d'Éducation en commerce appliqué. Les élèves sont censés appliquer les concepts et les principes qu'ils apprennent aux projets, aux entreprises commerciales, aux études de cas ou simulations. Il est recommandé d'adopter des approches pratiques fondées sur l'apprentissage par projets l'apprentissage par investigation et la résolution de problèmes.


# Guide de lecture des buts et des résultats d'apprentissage du programme d'études en commerce appliqué











Cadre des résultats d'apprentissage classés par but  
**Volet des innovations commerciales**  
(cours autonome)

Éducation en commerce appliqué

9<sup>e</sup> année

# Cadre des résultats d'apprentissage classés par but

## É D U C A T I O N E N C O M M E R C E A P P L I Q U É

### 9<sup>e</sup> année : Innovations commerciales (cours autonome)

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**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.

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

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

**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.

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

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

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 Analyser l'incidence de ses propres traces numériques.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**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.

9.3.1.4 Produire des documents commerciaux.

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

9.3.1.5 Présenter des informations et des idées.

9.3.1.3 Avoir recours à des techniques de résolution de conflits.

**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.

9.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les activités économiques.

9.4.1.2 Passer en revue les stratégies commerciales éthiques.

**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.

9.5.2.3 Prévoir les tendances dans le monde des affaires.

9.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**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.

9.6.1.3 Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.

9.6.1.2 Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.

---

**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.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**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.

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

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

9.8.1.4 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.

**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.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**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.



0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires. (*suite*)

**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.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires. (*suite*)

**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.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires. *(suite)*

**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.

0315  
**Innovations commerciales (9)**  
10S/10E/10M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des affaires. *(suite)*

**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.

9.11.6.3 Établir un état des résultats simple et un bilan.

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

**RAG 11.7** : Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat.

9.11.7.1 Définir l'entrepreneuriat.

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

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

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

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

**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 évènements ou activités scolaires;
- les simulations;
- les boutiques éphémères;
- les études de cas;
- les études de financement.







Cadre des résultats d'apprentissage généraux et spécifiques  
classés par but

**V o l e t   d e s   f i n a n c e s**

Éducation en commerce appliqué

10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année

CADRE DES RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE,  
ÉDUCATION EN COMMERCE APPLIQUÉ 10<sup>e</sup> À LA 12<sup>e</sup> ANNÉE:  
VOLET DES FINANCES  
RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE GÉNÉRAUX ET SPÉCIFIQUES  
CLASSÉS PAR BUT

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

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

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

10.1.1.1 Formuler des questions pour susciter de nouvelles idées.	11.1.1.1 →	12A.1.1.1 →	12B.1.1.1 →
10.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion	11.1.1.2 Analyser l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	12A.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	12B.1.1.2 →
10.1.1.3 Étudier les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	11.1.1.3 Analyser les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	12A.1.1.3 Évaluer les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	12B.1.1.3 →



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**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.

10.2.1.1 Évaluer les technologies modernes appropriées à des fins d'utilisation dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.1 →	12A.2.1.1 →	12B.2.1.1 →
10.2.1.2 Utiliser les technologies modernes appropriées employées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.2 →	12A.2.1.2 →	12B.2.1.2 →
10.2.1.3 Discerner et utiliser la technologie dans des tâches particulières pour améliorer la productivité et l'efficacité.	11.2.1.3 →	12A.2.1.3 →	12B.2.1.3 →
10.2.1.4 Estimer l'importance des nouvelles tendances dans le domaine de la technologie.	11.2.1.4 Adopter un plan d'action pour utiliser les nouvelles tendances technologiques.	12A.2.1.4 Évaluer l'utilité des nouvelles tendances technologiques.	12B.2.1.4 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

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

**RAG 2.2** : Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.

---

10.2.2.1 Analyser l'incidence de ses propres traces numériques.	11.2.2.1 →	12A.2.2.1 →	12B.2.2.1 →
---	------------	-------------	-------------

---

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 3 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

**RAG 3.1 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

10.3.1.1 Définir et appliquer le langage et la terminologie appropriés des affaires.	11.3.1.1 →	12A.3.1.1 →	12B.3.1.1 →
10.3.1.2 Faire preuve d'une bonne étiquette des affaires et suivre les protocoles opérationnels appropriés.	11.3.1.2 →	12A.3.1.2 →	12B.3.1.2 →
10.3.1.3 Avoir recours à des techniques de résolution de conflits.	11.3.1.3 →	12A.3.1.3 →	12B.3.1.3 →
10.3.1.4 Produire des documents commerciaux.	11.3.1.4 →	12A.3.1.4 →	12B.3.1.4 →
10.3.1.5 Présenter des informations et des idées.	11.3.1.5 →	12A.3.1.5 →	12B.3.1.5 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

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

**RAG 4.1 :** Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

10.4.1.1 Faire la distinction entre l'éthique et les pratiques commerciales légales.	11.4.1.1 →	12A.4.1.1 →	12B.4.1.1 →
10.4.1.2 Discuter des stratégies commerciales éthiques.	11.4.1.2 →	12A.4.1.2 →	12B.4.1.2 →
10.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les finances personnelles.	11.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant la comptabilité.	12A.4.1.3 →	12B.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant l'économie.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**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.

10.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution des finances personnelles.	11.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de la comptabilité.	12A.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de la comptabilité.	12B.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de l'économie.
---	--	---	--

**RAG 5.2 :** Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.

10.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine des finances personnelles.	11.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine de la comptabilité.	12A.5.2.1 →	12B.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine de l'économie.
10.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine des finances personnelles.	11.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de la comptabilité.	12A.5.2.2 →	12B.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de l'économie.
10.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine des finances personnelles.	11.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de la comptabilité.	12A.5.2.3 →	12B.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de l'économie.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

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

**RAG 6.1 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.

10.6.1.1 Démontrer des pratiques de viabilité humaine en tenant compte de la viabilité financière et environnementale.	11.6.1.1 →	12A.6.1.1 →	12B.6.1.1 →
10.6.1.2 Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.	11.6.1.2 →	12A.6.1.2 →	12B.6.1.2 →
10.6.1.3 Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.	11.6.1.3 →	12A.6.1.3 →	12B.6.1.3 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**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.

10.7.1.1  
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.

10.7.1.2  
Étudier les perspectives des Premières Nations, des Métis et des Inuits et leurs rapports avec le monde des affaires.

11.7.1.1 →

12A.7.1.1 →

12B.7.1.1 →

11.7.1.2 →

12A.7.1.2 →

12B.7.1.2 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 8 :** Décrire et démontrer des compétences favorisant l’employabilité.

**RAG 8.1 :** Décrire et démontrer des compétences favorisant l’employabilité.

10.8.1.1 Démontrer une aptitude à lire et à écrire des textes, à utiliser des documents, à travailler avec des chiffres, à communiquer verbalement, à utiliser la technologie, à apprendre de façon continue et à exercer un esprit critique.	11.8.1.1 →	12A.8.1.1 →	12B.8.1.1 →
10.8.1.2 Faire preuve d’une attitude et de comportements positifs, de responsabilité, d’adaptabilité et de pratiques de travail sécuritaires.	11.8.1.2 →	12A.8.1.2 →	12B.8.1.2 →
10.8.1.3 Démontrer une bonne aptitude en matière de gestion du temps et de ponctualité.	11.8.1.3 →	12A.8.1.3 →	12B.8.1.3 →
10.8.1.4 Démontrer la capacité de travailler en groupe et de participer à des projets et à des tâches.	11.8.1.4 →	12A.8.1.4 →	12B.8.1.4 →



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**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.

10.9.1.1  
Explorer les occasions  
d'apprentissage et les  
perspectives de carrière liées  
aux finances personnelles.

11.9.1.1  
Explorer les occasions  
d'apprentissage et les  
perspectives de carrière liées  
à la comptabilité.

12A.9.1.1 →

12B.9.1.1  
Explorer les occasions  
d'apprentissage et les  
perspectives de carrière liées  
à l'économie.

**But 10 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

**RAG 10.1 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

10.10.1.1  
Analyser le rôle des finances  
personnelles.

11.10.1.1  
Analyser le rôle de la  
comptabilité dans une  
entreprise de services.

12A.10.1.1  
Analyser le rôle de la  
comptabilité dans une  
entreprise de marchandises.

12B.10.1.1  
Analyser le rôle de l'économie.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles.

**RAG 11.1** : Faire preuve de compréhension de la prise de décisions et de l'établissement de buts.

10.11.1.1

Déterminer les facteurs qui influencent la prise de décisions pouvant comprendre les éléments suivants :

- les buts;
- les médias;
- les valeurs;
- la famille;
- les amis.

10.11.1.2

Appliquer un processus décisionnel.

10.11.1.3

Déterminer le coût d'option.

10.11.1.4

Déterminer les buts à court et à long terme liés au bien-être financier pouvant comprendre les éléments suivants :

- la carrière et l'éducation;
- la vie;
- les futurs achats;
- les richesses.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. (*suite*)

**RAG 11.2** : Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les finances personnelles.

10.11.2.1

Relever les ressemblances et les différences entre les systèmes économiques pouvant comprendre les éléments suivants :

- le capitalisme (marché libre);
- le communisme (propriété commune);
- les économies mixtes;
- les économies traditionnelles;
- le socialisme.

10.11.2.2

Discerner les secteurs et leur fonction au sein de l'économie pouvant comprendre les éléments suivants :

- le gouvernement;
- la Banque du Canada;
- les ménages (privés);
- les entreprises;
- les institutions financières;
- les marchés mondiaux;
- les investisseurs mondiaux.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.2** : Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les finances personnelles. *(suite)*

#### 10.11.2.3

Déterminer les facteurs qui influencent l'économie pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'offre et la demande;
- les politiques publiques;
- les considérations d'ordre juridique;
- l'élasticité des prix;
- les injections de capitaux;
- les fuites économiques.

#### 10.11.2.4

Déterminer l'incidence de chaque stade du cycle de vie économique pouvant comprendre les éléments suivants :

- la récession;
- la dépression;
- la prospérité;
- le ralentissement.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.2** : Faire preuve de compréhension de l'incidence de l'économie sur les finances personnelles. *(suite)*

10.11.2.5

Analyser les répercussions des économies nationales et étrangères sur les décisions financières.

**RAG 11.3** : Se familiariser avec les institutions financières.

10.11.3.1

Relever les ressemblances et les différences entre les divers types d'institutions financières pouvant comprendre les éléments suivants :

- les banques;
- les « credit unions » et les caisses populaires;
- les sociétés de fiducie;
- les établissements de crédit.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.3** : Se familiariser avec les institutions financières. *(suite)*

#### 10.11.3.2

Relever les ressemblances et les différences entre les types de comptes pouvant comprendre les éléments suivants :

- les comptes chèques;
- les comptes épargnes;
- les comptes à taux avantageux;
- les comptes en devises étrangères.

#### 10.11.3.3

Reconnaître l'importance du suivi des activités bancaires pouvant comprendre les éléments suivants :

- les débits et les crédits;
- les erreurs;
- les dépôts et les retraits;
- les intérêts accumulés et imputés.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptable (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principles économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--	--

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.3** : Se familiariser avec les institutions financières. *(suite)*

10.11.3.4

Faire preuve de compréhension des termes relatifs aux institutions financières pouvant comprendre les éléments suivants :

- les transferts électroniques de fonds;
- les découverts bancaires;
- les dépôts;
- les retraits;
- les frais;
- les chèques sans provision;
- les chèques certifiés et les traites de banque;
- les chèques;
- les cartes de débit;
- les coffres bancaires;
- les taux de change.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptable (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principles économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--	--

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.3** : Se familiariser avec les institutions financières. *(suite)*

10.11.3.5

Déterminer les risques associés aux services financiers pouvant comprendre les éléments suivants :

- les avances de fonds;
- les entreprises d'encaissement de chèques;
- les services de prêts;
- les plans de financement.



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.3** : Se familiariser avec les institutions financières *(suite)*

10.11.3.6

Démontrer la capacité de vérifier toutes ses transactions financières personnelles (cartes de débit, cartes de crédit, chèques, transfert de crédits).

10.11.3.7

Démontrer la capacité de faire concorder ses documents financiers personnels avec ceux d'une institution financière ou d'un service de prêts.

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension de la gestion financière.

10.11.4.1

Déterminer les besoins et les désirs.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension de la gestion financière. *(suite)*

#### 10.11.4.2

Déterminer des façons de recevoir des fonds pouvant comprendre les éléments suivants :

- les revenus d'emploi;
- les revenus d'un travail indépendant;
- les revenus de placements;
- les héritages.

#### 10.11.4.3

Calculer et expliquer les façons de recevoir une rémunération d'emploi pouvant comprendre les éléments suivants :

- les traitements;
- les salaires;
- le travail à commission;
- le travail à contrat;
- le travail à la pièce.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension de la gestion financière. *(suite)*

10.11.4.4

Calculer et expliquer les termes relatifs à la rémunération pouvant comprendre les éléments suivants :

- le revenu brut;
- les retenues obligatoires;
- les retenues facultatives;
- le revenu net.

10.11.4.5

Relever les ressemblances et les différences entre ses dépenses personnelles (fixes et variables) et ses économies.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension de la gestion financière. *(suite)*

10.11.4.6

Relever les ressemblances et les différences entre les diverses formes d'épargne pouvant comprendre les éléments suivants :

- les comptes d'épargne;
- les fonds d'urgence;
- l'épargne à long terme.

10.11.4.7

Préparer et analyser un budget personnel.

10.11.4.8

Mettre au point une philosophie personnelle de gestion financière pouvant comprendre les éléments suivants :

- les buts à court et à long terme;
- les valeurs;
- le mode de vie;
- la famille et la culture.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.5** : Faire preuve de compréhension de la gestion de la dette et du crédit.

10.11.5.1

Déterminer des stratégies de gestion de la dette.

10.11.5.2

Déterminer les avantages et les inconvénients du recours au crédit.

10.11.5.3

Déterminer des moyens d'obtenir un crédit pouvant comprendre les éléments suivants :

- les hypothèques;
- les prêts à long terme;
- les prêts à court terme;
- les cartes de crédit;
- les lignes de crédit.

10.11.5.4

Déterminer les droits et les responsabilités du prêteur et de l'emprunteur en ce qui concerne le crédit.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.5** : Faire preuve de compréhension de la gestion de la dette et du crédit. *(suite)*

10.11.5.5

Expliquer l'importance d'une bonne cote de crédit.

10.11.5.6

Relever les ressemblances et les différences en ce qui concerne les options et les coûts relatifs au crédit pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'intérêt;
- les frais;
- les programmes de fidélisation.

10.11.5.7

Démontrer la capacité d'interpréter des relevés de prêt.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.6** : Faire preuve de compréhension de l'importance de protéger ses finances personnelles.

10.11.6.1

Rechercher et identifier des stratégies de prévention du vol d'identité.

10.11.6.2

Rechercher et identifier des stratégies de prévention de la fraude financière.

10.11.6.3

Rechercher et faire preuve de compréhension des éléments de sécurité de la monnaie et de la détection de la contrefaçon.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.7** : Faire preuve de compréhension de l'épargne et des placements.

10.11.7.1

Relever les ressemblances et les différences entre l'épargne et les placements.

10.11.7.2

Relever les ressemblances et les différences entre les types d'outils d'épargne et de placements pouvant comprendre les éléments suivants :

- les comptes d'épargne;
- les CELI;
- les GPG;
- les RER;
- les REER;
- les fonds communs de placement;
- la bourse des valeurs;
- le marché immobilier;
- les collections de souvenirs.



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.7** : Faire preuve de compréhension de l'épargne et des placements. *(suite)*

10.11.7.3

Déterminer les coûts associés à divers types d'outils d'épargne et d'investissement.

10.11.7.4

Distinguer entre les actifs qui augmentent en valeur (appréciation) et ceux qui perdent de la valeur (dépréciation) et leurs possibilités d'investissement.

10.11.7.5

Analyser le rapport entre le risque et le rendement.

10.11.7.6

Calculer l'intérêt simple et l'intérêt composé.

10.11.7.7

Déterminer les facteurs qui influencent les philosophies de placement.

10.11.7.8

Mettre au point un plan d'épargne ou de placements personnel pour atteindre un but d'épargne.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.8** : Faire preuve de compréhension des impôts et de l'assurance.

10.11.8.1

Expliquer les raisons pour lesquelles les Canadiens paient des impôts aux divers ordres de gouvernement.

10.11.8.2

Préparer une déclaration d'impôt sur le revenu des particuliers.

10.11.8.3

Comprendre le but de l'assurance.

10.11.8.4

Relever les ressemblances et les différences entre les divers types d'assurance pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'assurance automobile;
- l'assurance de l'habitation et des biens;
- l'assurance vie;
- l'assurance responsabilité civile.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. (*suite*)

**RAG 11.9** : Se familiariser avec le point de vue des consommateurs.

10.11.9.1

Reconnaître l'importance des stratégies commerciales et de leur influence sur son propre comportement de consommateur.

10.11.9.2

Déterminer les coûts supplémentaires associés aux achats pouvant comprendre les éléments suivants :

- les taxes;
- les pourboires;
- les garanties;
- les paiements d'honoraires.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systemes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 11** : Se familiariser avec les finances personnelles. *(suite)*

**RAG 11.9** : Se familiariser avec le point de vue des consommateurs. *(suite)*

#### 10.11.9.3

Évaluer les avantages et les inconvénients des options d'achat pouvant comprendre les éléments suivants :

- les achats;
- la location;
- la location à bail;
- la location avec option d'achat;
- les plans de financement.

#### 10.11.9.4

Analyser les stratégies permettant d'économiser pouvant comprendre les éléments suivants :

- le magasinage de comparaison;
- les remises;
- les fonds d'urgence;
- le pouvoir d'achat.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12** : Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.

**RAG 12.1** : Faire preuve de compréhension des principes de base de la comptabilité.

11.12.1.1  
Définir le rôle de la comptabilité dans une entreprise de services.

12A.12.1.1  
Définir le rôle de la comptabilité dans une entreprise de marchandises.

11.12.1.2  
Appliquer des connaissances de la classification de comptes particuliers dont les suivants :

- l'actif;
- le passif;
- les capitaux propres;
- le revenu;
- les dépenses.

12A.12.1.2  
Appliquer des connaissances de la classification de comptes particuliers dont les suivants :

- l'actif;
- le passif;
- les capitaux propres;
- le revenu;
- le coût des marchandises vendues;
- les dépenses.

11.12.1.3  
Appliquer l'équation comptable.

12A.12.1.3 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12** : Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.1** : Faire preuve de compréhension des principes de base de la comptabilité. (suite)

11.12.1.4 12A.12.1.4 →

Appliquer les principes de base associés aux normes internationales d'information financière (NIIF) pouvant comprendre les éléments suivants :

- le principe des entités commerciales;
- le principe de l'indépendance des exercices;
- le principe du rapprochement;
- le principe de la comptabilisation des produits;
- le principe de la comptabilisation des charges;
- le principe d'objectivité;
- le principe du coût historique.

11.12.1.5  
Appliquer les concepts du débit et du crédit.

12A.12.1.5  
Faire la distinction entre les systèmes de gestion des stocks périodique et permanente.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable.

11.12.2.1  
Préciser le but de chaque stade du cycle comptable pour une entreprise de services comprenant les éléments suivants :

- l'interprétation des documents sources;
- l'inscription d'écritures au journal;
- la comptabilisation au grand livre;
- la balance de vérification;
- la feuille de travail;
- les états financiers;
- les redressements;
- la clôture des comptes.

11.12.2.2  
Interpréter et analyser les documents sources pour une entreprise de services.

12A.12.2.1  
Préciser le but de chaque stade du cycle comptable pour une entreprise de marchandises comprenant les éléments suivants :

- l'interprétation des documents sources;
- l'inscription d'écritures au journal;
- la comptabilisation au grand livre;
- la balance de vérification;
- la feuille de travail;
- les états financiers;
- les redressements;
- la clôture des comptes.

12A.12.2.2  
Interpréter et analyser les documents sources pour une firme commerciale.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable. *(suite)*

11.12.2.3  
Démontrer la capacité d'enregistrer des écritures de journal générales, notamment le calcul des impôts pour une entreprise de services.

11.12.2.4  
Démontrer la capacité d'enregistrer des écritures au grand livre et aux grands livres auxiliaires pour une entreprise de services.

11.12.2.5  
Démontrer la capacité de préparer une balance de vérification pour une entreprise de services.

12A.12.2.3  
Démontrer la capacité d'enregistrer des écritures de journal pour une entreprise commerciales dont les suivantes :

- les taxes;
- les remises sur les achats;
- les remises sur les ventes;
- les retours et les rabais sur les achats;
- les retours et les rabais sur les ventes.

12A.12.2.4  
Démontrer la capacité d'enregistrer des écritures au grand livre et aux grands livres auxiliaires pour une entreprise de marchandises.

12A.12.2.5  
Démontrer la capacité de préparer une balance de vérification pour une entreprise de marchandises.



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable. *(suite)*

11.12.2.6  
Démontrer la capacité de remplir une feuille de travail avec des redressements pour une entreprise de services dont les suivants :

- les charges payées d'avance;
- l'amortissement;
- les factures en retard.

12A.12.2.6  
Démontrer la capacité de remplir une feuille de travail avec des redressements pour une entreprise de marchandises dont les suivants :

- les charges payées d'avance;
- l'amortissement;
- les factures en retard;
- les créances irrécouvrables;
- les rajustements;
- les revenus non comptabilisés;
- les revenus comptabilisés d'avance;
- la gestion des stocks (périodique).

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable. *(suite)*

11.12.2.7  
Démontrer la capacité de préparer des états financiers pour une entreprise de services dont les suivants :

- un état des résultats;
- un bilan ordonné;
- un état des capitaux propres.

11.12.2.8  
Démontrer la capacité d'inscrire au journal et de comptabiliser des écritures de redressement pour une entreprise de services.

11.12.2.9  
Démontrer la capacité d'inscrire au journal et de comptabiliser des écritures de clôture pour une entreprise de services.

12A.12.2.7  
Démontrer la capacité de préparer des états financiers pour une entreprise de marchandises dont les suivants :

- un état des résultats;
- un bilan ordonné;
- un état des capitaux propres.

12A.12.2.8  
Démontrer la capacité d'inscrire au journal et de comptabiliser des écritures de redressement pour une entreprise de marchandises.

12A.12.2.9  
Démontrer la capacité d'inscrire au journal et de comptabiliser des écritures de clôture pour une entreprise de marchandises.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Appliquer les principes et les normes comptables pour achever le cycle comptable. *(suite)*

11.12.2.10  
Démontrer la capacité de préparer une balance de vérification après clôture pour une entreprise de services.

12A.12.2.10  
Démontrer la capacité de préparer une balance de vérification après clôture pour une entreprise de marchandises.

12A.12.2.11  
Démontrer la capacité d'inscrire au journal et de comptabiliser des écritures de contrepassation pour les rajustements selon la comptabilité d'exercice.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension du contrôle de caisse.

11.12.3.1  
Démontrer la capacité  
d'inscrire au journal des  
rapprochements bancaires  
et des écritures de fonds de  
petite caisse.

12A.12.3.1 →

11.12.3.2  
Expliquer le but du contrôle de  
caisse.

11.12.3.3  
Indiquer les procédures de  
contrôle de caisse au sein  
d'une entreprise de services.

11.12.3.4  
Démontrer la capacité de  
contrôler les encaissements  
pouvant comprendre les  
éléments suivants :

- les relevés quotidiens  
de l'encaisse;
- les relevés de points de  
ventes (PDV);
- les déficits;
- les excédents.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12** : Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.3** : Faire preuve de compréhension du contrôle de caisse. (suite)

11.12.3.5

Démontrer la capacité de surveiller les comptes bancaires des entreprises dont les éléments suivants :

- le livre des chèques;
- le rapprochement bancaire;
- le flux de trésorerie.

11.12.3.6

Démontrer la capacité de gérer un compte de petite caisse dont les éléments suivants :

- l'établissement du fonds de petite caisse;
- la préparation de bons de petite caisse;
- la reconstitution du fonds.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.4 :** Démontrer la capacité d’achever les procédures relatives à la paie.

11.12.4.1  
Démontrer la capacité  
d’inscrire au journal et de  
comptabiliser les opérations  
relatives à la paie pour  
la masse salariale des  
employeurs et la remise du  
passif salarial.

12A.12.4.1 →

11.12.4.2  
Expliquer le but des méthodes  
comptables liées au service de  
la paie.

11.12.4.3  
Calculer et expliquer  
les retenues sur salaire  
(obligatoires et facultatives).

11.12.4.4  
Démontrer la capacité de  
préparer un registre de paie.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.5 :** Démontrer la capacité d'utiliser divers systèmes d'inscription au journal.

12A.12.5.1  
Démontrer la capacité  
d'enregistrer des écritures  
de journal dans des journaux  
auxiliaires et en colonnes.

12A.12.5.2  
Démontrer la capacité de  
comptabiliser des écritures  
des journaux auxiliaires et en  
colonnes au système à trois  
grands livres.

**RAG 12.6 :** Démontrer la capacité d'analyser des états financiers afin de prendre des décisions opérationnelles.

12A.12.6.1  
Indiquer des utilisations des  
états financiers à des fins  
internes et externes.

12A.12.6.2  
Faire les calculs pour analyser  
des états financiers dont les  
suivants :

- les comparaisons  
avec des entreprises  
semblables;
- l'analyse des  
tendances;
- l'analyse des ratios.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.6 :** Démontrer la capacité d'analyser des états financiers afin de prendre des décisions opérationnelles. (suite)

12A.12.6.3  
Élaborer un plan de recommandations pour une entreprise en fonction des résultats d'une analyse financière.

**RAG 12.7 :** Démontrer la capacité d'analyser et d'interpréter les états financiers des sociétés.

12A.12.7.1  
Définir une société, y compris les sociétés privées et publiques.

12A.12.7.2  
Faire preuve de compréhension des termes relatifs à la comptabilité générale pouvant comprendre les éléments suivants :

- les actionnaires;
- les bénéfices par action;
- les dividendes;
- la survaleur;
- les immobilisations corporelles et incorporelles;
- les bénéfices non distribués.



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable. *(suite)*

**RAG 12.7 :** Démontrer la capacité d'analyser et d'interpréter les états financiers des sociétés. *(suite)*

12A.12.7.3  
Calculer le rendement des capitaux propres.

12A.12.7.4  
Interpréter et analyser les états financiers des sociétés.

**RAG 12.8 :** Savoir utiliser les logiciels appropriés pour achever le cycle comptable.

11.12.8.1  
Démontrer la capacité d'appliquer des fonctions et des formules afin de remplir des documents comptables.

12A.12.8.1 →

11.12.8.2  
Démontrer la capacité de traiter des formulaires et des données.

12A.12.8.2  
Démontrer la capacité de créer des formulaires comptables.

11.12.8.3  
Démontrer la capacité d'interpréter des illustrations qui portent sur les finances.

12A.12.8.3  
Démontrer la capacité de créer des illustrations qui représentent les finances.

11.12.8.4  
Faire appel à la technologie pour automatiser le processus comptable.

12A.12.8.4 →

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des méthodes comptables à exécuter pour achever le cycle comptable.  
(suite)

**RAG 12.9 :** Appliquer les principes et les concepts comptables pour achever le cycle comptable.

11.12.9.1  
Appliquer les principes et les concepts comptables pour achever le cycle comptable pour une entreprise de services.

12A.12.9.1  
Appliquer les principes et les concepts comptables pour achever le cycle comptable pour une entreprise de marchandises.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial.

**RAG 13.1** : Faire preuve de compréhension des concepts économiques de base.

12B.13.1.1  
Définir l'économie.

12B.13.1.2  
Faire la distinction entre la microéconomie et la macroéconomie.

12B.13.1.3  
Analyser les types de systèmes économiques pouvant comprendre les éléments suivants :

- le capitalisme (marché libre);
- le communisme (propriété commune);
- les économies mixtes;
- les économies traditionnelles;
- le socialisme.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.1** : Faire preuve de compréhension des concepts économiques de base. *(suite)*

12B.13.1.4

Analyser les secteurs et leur fonction au sein de l'économie pouvant comprendre les éléments suivants :

- le gouvernement;
- la Banque du Canada;
- les ménages (privés);
- les entreprises;
- les institutions financières;
- les marchés mondiaux;
- les investisseurs mondiaux.

12B.13.1.5

Faire preuve de compréhension du rôle et de l'importance de la monnaie au sein d'une économie.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.1** : Faire preuve de compréhension des concepts économiques de base. *(suite)*

12B.13.1.6  
Calculer et expliquer les formules et les ratios économiques pouvant comprendre les éléments suivants :

- le coût d'option;
- les planchers;
- les plafonds;
- l'élasticité.

**RAG 13.2** : Faire preuve de compréhension de la loi de l'offre et de la demande.

12B.13.2.1  
Définir les termes relatifs à l'offre et à la demande pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'offre;
- la demande;
- l'équilibre;
- l'élasticité;
- le plancher;
- le plafond;
- l'excédent;
- le déficit.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.2** : Faire preuve de compréhension de la loi de l'offre et de la demande. *(suite)*

12B.13.2.2  
Analyser et illustrer le rapport entre l'offre et la demande.

12B.13.2.3  
Analyser les facteurs qui influencent la courbe de l'offre et de la demande pouvant comprendre les éléments suivants :

- la taille du marché;
- le revenu;
- les préférences du consommateur;
- les produits de substitution;
- la production;
- l'anticipation des tendances.

12B.13.2.4  
Analyser le concept de l'élasticité par rapport à l'offre et à la demande.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.2** : Faire preuve de compréhension de la loi de l'offre et de la demande. *(suite)*

12B.13.2.5  
Appliquer le concept de l'offre et de la demande à divers marchés pouvant comprendre les éléments suivants :

- la bourse des valeurs;
- l'agriculture;
- le marché du travail;
- le marché de détail;
- le marché de gros.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.3** : Faire preuve de compréhension des influences sur le marché.

12B.13.3.1  
Relever les ressemblances et les différences entre les structures de marché pouvant comprendre les éléments suivants :

- la concurrence parfaite;
- la concurrence monopolistique;
- les oligopoles;
- les monopoles.

12B.13.3.2  
Analyser les causes et les effets des influences sur le marché pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'offre et la demande;
- la rareté;
- le pouvoir d'achat;
- l'emploi;
- le taux d'intérêt;
- les politiques publiques;
- les considérations d'ordre juridique;
- la technologie.



0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.4** : Faire preuve de compréhension de la durée de vie économique.

12B.13.4.1  
Analyser l'incidence de chaque stade de la durée de vie économique pouvant comprendre les éléments suivants :

- la récession;
- la dépression;
- la prospérité;
- le ralentissement.

12B.13.4.2  
Définir l'inflation et la déflation.

12B.13.4.3  
Déterminer les indicateurs économiques de l'inflation et de la déflation au sein de l'économie pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'indice des prix à la consommation;
- les prix de l'essence;
- les taux d'escompte de la Banque du Canada.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.4** : Faire preuve de compréhension de la durée de vie économique. *(suite)*

12B.13.4.4  
Expliquer la relation entre les indicateurs économiques et le bien-être financier des consommateurs, des entreprises et des gouvernements.

12B.13.4.5  
Évaluer un marché à l'aide de diverses mesures statistiques pouvant comprendre les éléments suivants :

- le produit intérieur brut (PIB);
- le taux d'emploi;
- l'indice des prix à la consommation (IPC).

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.5** : Faire preuve de compréhension du marché mondial.

12B.13.5.1  
Évaluer le rendement d'un système économique, en fonction de certains critères, pouvant comprendre les éléments suivants :

- le respect de la liberté;
- la croissance;
- la sécurité;
- l'environnement;
- l'emploi;
- l'efficacité;
- les dépenses publiques;
- les dettes.

0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.5** : Faire preuve de compréhension du marché mondial. *(suite)*

12B.13.5.2  
Analyser les rôles des individus, des entreprises et des gouvernements dans la prise de décision économiques.

12B.13.5.3  
Analyser les facteurs qui influencent le commerce mondial pouvant comprendre les éléments suivants :

- les taux d'échange;
- la bourse des valeurs;
- les placements;
- les tarifs;
- les accords commerciaux;
- la politique étrangère;
- les conflits;
- le marché noir;
- le commerce équitable;
- les ateliers clandestins;
- la sous-traitance.

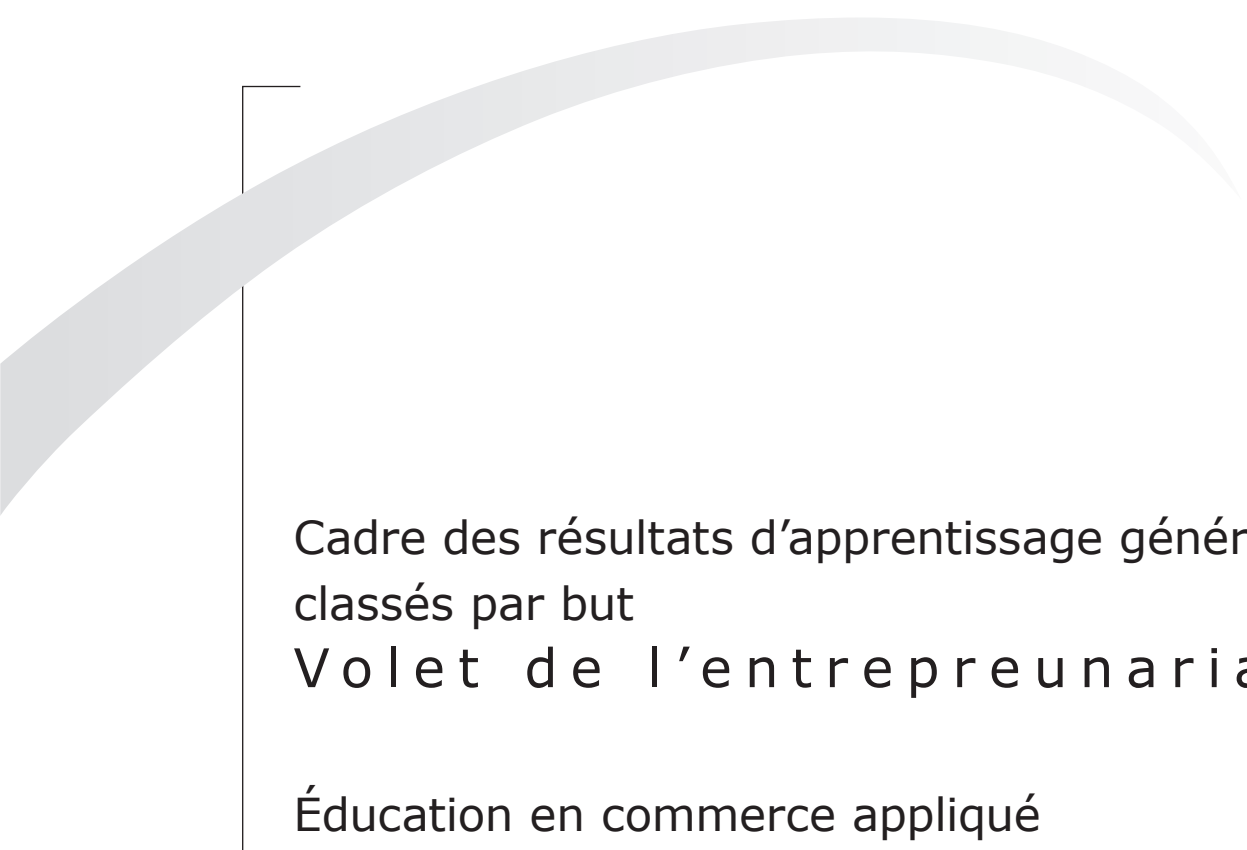
0324 <b>Finances personnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0309 <b>Comptabilité au quotidien (11)</b> 30S/30E/30M	0310 <b>Systèmes comptables (12A)</b> 40S/40E/40M	0318 <b>Principes économiques (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	---	---

**But 13** : Faire preuve de compréhension de l'économie et du marché mondial. *(suite)*

**RAG 13.6** : Faire preuve de compréhension de l'incidence des facteurs économiques sur la prise de décisions.

12B.13.6.1  
Faire preuve de compréhension de l'incidence des facteurs économiques sur la prise de décision au niveau personnel et au niveau des consommateurs, des entreprises et des gouvernements.

12B.13.6.2  
Appliquer des principes et des concepts économiques pour réaliser une étude de retombées économiques (p. ex., les causes et les effets de...).



Cadre des résultats d'apprentissage généraux et spécifiques  
classés par but

Volet de l'entrepreneuriat

Éducation en commerce appliqué

10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année



CADRE DES RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE,  
ÉDUCATION EN COMMERCE APPLIQUÉ 10<sup>e</sup> À LA 12<sup>e</sup> ANNÉE:  
VOLET DE L'ENTREPREUNARIAT  
RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE GÉNÉRAUX ET SPÉCIFIQUES  
CLASSÉS PAR BUT

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

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

10.1.1.1 Formuler des questions pour susciter de nouvelles idées.	11.1.1.1 →	12.1.1.1 →
10.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	11.1.1.2 →	12.1.1.2 →
10.1.1.3 Étudier les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	11.1.1.3 →	12.1.1.3 →



0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**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.

10.2.1.1 Évaluer les technologies modernes appropriées à des fins d'utilisation dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.1 →	12.2.1.1 →
10.2.1.2 Utiliser les technologies modernes appropriées employées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.2 →	12.2.1.2 →
10.2.1.3 Discerner et utiliser la technologie dans des tâches particulières pour améliorer la productivité et l'efficacité.	11.2.1.3 →	12.2.1.3 →
10.2.1.4 Estimer l'importance des nouvelles tendances dans le domaine de la technologie.	11.2.1.4 Adopter un plan d'action pour utiliser les nouvelles tendances technologiques.	12.2.1.4 Évaluer l'utilité des nouvelles tendances technologiques.

**RAG 2.2 :** Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.

10.2.2.1 Analyser l'incidence de ses propres traces numériques.	11.2.2.1 →	12.2.2.1 →
--	------------	------------

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 3 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

**RAG 3.1 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

10.3.1.1 Définir et appliquer le langage et la terminologie appropriés des affaires.	11.3.1.1 →	12.3.1.1 →
10.3.1.2 Faire preuve d'une bonne étiquette des affaires et suivre les protocoles opérationnels appropriés.	11.3.1.2 →	12.3.1.2 →
10.2.1.3 Avoir recours à des techniques de résolution de conflits.	11.3.1.3 →	12.3.1.3 →
10.3.1.4 Produire des documents commerciaux.	11.3.1.4 →	12.3.1.4 →
10.3.1.5 Présenter des informations et des idées.	11.3.1.5 →	12.3.1.5 →

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

**RAG 4.1 :** Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

10.4.1.1 Faire la distinction entre l'éthique et les pratiques commerciales légales.	11.4.1.1 →	12.4.1.1 →
10.4.1.2 Discuter des stratégies commerciales éthiques.	11.4.1.2 →	12.4.1.2 →
10.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant l'entrepreneuriat.	11.4.1.3 →	12.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant l'administration des affaires.

**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.

10.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de l'entrepreneuriat.	11.5.1.1 →	12.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de l'administration des affaires.
--	------------	--

**RAG 5.2 :** Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.

10.5.2.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de l'entrepreneuriat.	11.5.2.1 →	12.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine de l'administration des affaires.
--	------------	---

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 5 :** Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises. *(suite)*

**RAG 5.2 :** Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires. *(suite)*

10.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de l'entrepreneuriat.	11.5.2.2 →	12.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de l'administration des affaires.
10.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de l'entrepreneuriat.	11.5.2.3 →	12.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de l'administration 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.

10.6.1.1 Démontrer des pratiques de viabilité humaine en tenant compte de la viabilité financière et environnementale.	11.6.1.1 →	12.6.1.1 →
10.6.1.2 Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.	11.6.1.2 →	12.6.1.2 →

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 6 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires. *(suite)*

**RAG 6.1 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires. *(suite)*

10.6.1.3 Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.	11.6.1.3 →	12.6.1.3 →
---	------------	------------

**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.

10.7.1.1 Réfléchir à l'incidence de la culture sur les décisions opérationnelles pouvant comprendre les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ les buts à court et à long terme;</li> <li>■ les valeurs;</li> <li>■ le mode de vie;</li> <li>■ la structure familiale;</li> <li>■ les données démographiques.</li> </ul>	11.7.1.1 →	12.7.1.1 →
10.7.1.2 Étudier les perspectives des Premières Nations, des Métis et des Inuits et leurs rapports avec le monde des affaires.	11.7.1.3 →	12.7.1.3 →

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

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

10.8.1.1 Démontrer une aptitude à lire, 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.	11.8.1.1 →	12.8.1.1 →
10.8.1.2 Faire preuve d'une attitude et de comportements positifs, de responsabilité, d'adaptabilité et de pratiques de travail sécuritaires.	11.8.1.2 →	12.8.1.2 →
10.8.1.3 Démontrer une bonne aptitude en matière de gestion du temps et de ponctualité.	11.8.1.3 →	12.8.1.3 →
10.8.1.4 Démontrer la capacité de travailler en groupe et de participer à des projets et à des tâches.	11.8.1.4 →	12.8.1.4 →

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**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.

10.9.1.1 Explorer les occasions d'apprentissage et les perspectives de carrière liées à l'entrepreneuriat.	11.9.1.1 →	12A.9.1.1 Explorer les occasions d'apprentissage et les perspectives de carrière liées à l'administration des affaires.
---	------------	--

**But 10 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

**RAG 10.1 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

10.10.1.1 Analyser le rôle de l'entrepreneuriat.	11.10.1.1 →	12A.10.1.1 Analyser le rôle de l'administration des affaires.
---	-------------	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises.

**RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat.

10.11.1.1 Définir l'entrepreneuriat.	11.10.1.1 →	
10.11.1.2 Indiquer en quoi la créativité est essentielle à l'entrepreneuriat.	11.10.1.2	Analyser la créativité comme caractère essentiel de l'entrepreneuriat.
10.11.1.3 Discerner les raisons pour lesquelles l'innovation est essentielle à l'entrepreneuriat.	11.10.1.3	Analyser les raisons pour lesquelles l'innovation est essentielle à l'entrepreneuriat.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.1** : Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat. *(suite)*

10.11.1.4

Discerner et évaluer les avantages et les inconvénients de l'entrepreneuriat.

10.11.1.5

Relever les ressemblances et les différences entre une idée et une possibilité.

10.11.1.6

Relever les ressemblances et les différences entre l'innovation et l'invention.

10.11.1.7

Discerner les caractéristiques et les compétences des entrepreneurs susceptibles de réussir.

10.11.1.8

Évaluer ses propres caractéristiques et compétences entrepreneuriales.

10.11.1.9

Indiquer les différentes formes de propriété d'entreprise.



0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension du rôle du commerce numérique en entrepreneuriat.

10.11.2.1 Définir le rôle du commerce numérique en entrepreneuriat.	11.11.2.1 Analyser le rôle du commerce numérique en entrepreneuriat.
10.11.2.2 Intégrer, s'il y a lieu, le commerce numérique dans les plans d'entreprise.	11.11.2.2 →

**RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du marché.

10.11.3.1 Déterminer les possibilités que présente le marché.	11.11.3.1 Analyser le marché afin de déterminer les besoins et les désirs.
10.11.3.2 Élaborer un profil du marché cible comprenant les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ les descripteurs démographiques;</li> <li>■ les descripteurs psychographiques;</li> <li>■ les descripteurs géographiques;</li> <li>■ les descripteurs du comportement.</li> </ul>	11.11.3.2 Élaborer des stratégies commerciales qui répondent aux préférences de marchés cibles particuliers.
10.11.3.3 Analyser le marché afin de déterminer la viabilité d'une entreprise.	11.11.3.3 Évaluer le profil actuel et les perspectives d'avenir d'un secteur.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du marché. *(suite)*

10.11.3.4

Déterminer les facteurs externes qui peuvent influencer une entreprise dont les suivants :

- la concurrence;
- l'économie;
- la politique;
- les tendances culturelles;
- la technologie.

11.11.3.4

Analyser les facteurs externes qui peuvent influencer une entreprise dont les suivants :

- la concurrence;
- l'économie;
- la politique;
- les tendances culturelles;
- la technologie.

**RAG 11.4 :** Faire preuve de compréhension du plan de commercialisation.

10.11.4.1

Déterminer les éléments du plan de commercialisation dont les suivants :

- les produits;
- les prix;
- la promotion;
- le lieu (tant physique que numérique).

11.11.4.1

Analyser les éléments du plan de commercialisation dont les suivants :

- les produits;
- les prix;
- la promotion;
- le lieu (tant physique que numérique).

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension du plan de commercialisation. *(suite)*

10.11.4.2 Analyser les stratégies de développement des produits.	11.11.4.2 Élaborer les stratégies de développement des produits.
10.11.4.3 Analyser les stratégies de détermination des prix.	11.11.4.3 Élaborer des stratégies de détermination des prix.
10.11.4.4 Analyser les stratégies relatives au lieu et à la distribution.	11.11.4.4 Élaborer des stratégies relatives au lieu et à la distribution.
10.11.4.5 Analyser les stratégies de promotion.	11.11.4.5 Élaborer des stratégies de promotion.

**RAG 11.5** : Faire preuve de compréhension des finances d'entreprise.

10.11.5.1 Mettre en évidence la différence entre le coût et le prix.	11.11.5.1 →
10.11.5.2 Calculer et expliquer : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ le total des coûts (coût des marchandises vendues par opposition aux dépenses);</li> <li>■ le coût unitaire;</li> <li>■ le seuil de rentabilité;</li> <li>■ le profit.</li> </ul>	11.11.5.2 Calculer et analyser : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ le total des coûts (coût des marchandises vendues par opposition aux dépenses);</li> <li>■ le coût unitaire;</li> <li>■ l'analyse de rentabilité (coûts fixes et variables);</li> <li>■ le profit;</li> <li>■ le capital de démarrage.</li> </ul>

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension des finances d'entreprise. *(suite)*

10.11.5.3  
Préparer un état des résultats simple.

11.11.5.3  
Préparer un état des résultats comparatif.

11.11.5.4  
Démontrer la capacité d'analyser des états financiers afin de prendre des décisions opérationnelles.

**RAG 11.6 :** Faire preuve de compréhension du processus de planification.

10.11.6.1  
Faire preuve de compréhension du processus de planification à trois étapes : la planification, la mise en œuvre et l'évaluation.

11.11.6.1  
Mettre en œuvre le processus de planification à trois étapes : la planification, la mise en œuvre et l'évaluation.

10.11.6.2  
Mettre à profit des compétences en gestion de projets efficace dont les suivantes :

- la compréhension des tâches et des questions essentielles;
- la mise au point d'objectifs et de cibles;
- la gestion du temps;
- la gestion des ressources.

11.11.6.2  
Démontrer des compétences en gestion de projets efficace dont les suivantes :

- la compréhension des tâches et des questions essentielles;
- la mise au point d'objectifs et de cibles;
- la gestion du temps;
- la gestion des ressources.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.7 :** Mettre en application des stratégies commerciales pour mener à bonne fin un projet d'entreprise.

<p>10.11.7.1 Décrire les diverses fonctions des plans d'affaires pouvant comprendre les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ la recherche d'investissements;</li> <li>■ une feuille de route stratégique;</li> <li>■ le financement;</li> <li>■ les évaluations et les contrôles.</li> </ul>	<p>11.11.7.1 Décrire et examiner les questions juridiques relatives aux projets d'entreprise dont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ les permis;</li> <li>■ les marques de commerce;</li> <li>■ les brevets;</li> <li>■ le droit d'auteur;</li> <li>■ les lois de zonage;</li> <li>■ la santé et la sécurité;</li> <li>■ les attestations en manipulation des aliments;</li> <li>■ les contrats et les accords.</li> </ul>
<p>10.11.7.2 Analyser un plan d'affaires de base.</p>	<p>11.11.7.2 Analyser un plan d'affaires exhaustif.</p>

0319  
**Entrepreneuriat**  
**(10)**  
20S/20E/20M

0237  
**Développement des entreprises**  
**(11)**  
30S/30E/30M

0316  
**Administration des affaires**  
**(12)**  
40S/40E/40M

**But 11 :** Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.7 :** Mettre en application des stratégies commerciales pour mener à bonne fin un projet d'entreprise. *(suite)*

10.11.7.3

Déterminer les éléments d'un plan d'affaires de base dont les suivants :

- les objectifs de l'entreprise (planète, population, profit);
- la description des produits;
- la détermination des prix;
- les promotions;
- le lieu et la distribution;
- les gens (service à la clientèle);
- le financement;
- les rapports financiers (états des résultats).

10.11.7.4

Mettre en œuvre un plan d'affaires simple pour un marché pouvant comprendre les éléments suivants :

- la communauté scolaire;
- la collectivité locale (salons professionnels, marchés);
- le commerce électronique;
- les simulations.

11.11.7.3

Élaborer un plan d'affaires exhaustif comprenant les éléments suivants :

- un résumé;
- un profil d'entreprise;
- la recherche et l'analyse du marché;
- les ventes et la commercialisation;
- les opérations;
- des rapports financiers (qui pourraient comprendre une analyse du seuil de rentabilité, un bilan, un état des résultats et des prévisions des flux de trésorerie).

11.11.7.4

Créer un exposé officiel sur un plan d'affaires pouvant comprendre les éléments suivants :

- une proposition d'entreprise;
- une présentation du produit;
- une présentation aux investisseurs;
- un salon professionnel.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension de l'entrepreneuriat et du développement des entreprises. *(suite)*

**RAG 11.7** : Mettre en application des stratégies commerciales pour mener à bonne fin un projet d'entreprise. *(suite)*

10.11.7.5

Évaluer la phase de mise en œuvre de l'entreprise pouvant comprendre les éléments suivants :

- la réflexion;
- l'analyse des états financiers (état des résultats);
- l'analyse des objectifs et des cibles.

11.11.7.5

Réaliser les fonctions opérationnelles suivantes à l'aide de son propre plan d'affaires :

- la recherche d'investissements;
- une feuille de route stratégique;
- le financement;
- les évaluations et les contrôles.

11.11.7.6

Dresser un plan d'affaires révisé en fonction d'une évaluation et de réflexions sur la croissance.

0319  
**Entrepreneuriat  
(10)**  
20S/20E/20M

0237  
**Développement des entreprises  
(11)**  
30S/30E/30M

0316  
**Administration des affaires  
(12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion.

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension de la gestion.

12.12.1.1  
Expliquer le rôle de la gestion en affaires.

12.12.1.2  
Relever les ressemblances et les différences entre les divers niveaux de gestion pouvant comprendre les éléments suivants :

- les cadres inférieurs;
- les cadres intermédiaires;
- les cadres supérieurs.

12.12.1.3  
Faire la distinction entre les diverses structures organisationnelles.

12.12.1.4  
Décrire les compétences dans la gestion pouvant comprendre les éléments suivants :

- la communication;
- la planification;
- la prise de décision.



0319  
**Entrepreneuriat  
(10)**  
20S/20E/20M

0237  
**Développement des entreprises  
(11)**  
30S/30E/30M

0316  
**Administration des affaires  
(12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension de la gestion. *(suite)*

12.12.1.5  
Déterminer les fonctions élémentaires de la gestion pouvant comprendre les éléments suivants :

- la planification;
- l'organisation;
- la direction;
- le contrôle;
- les ressources humaines.

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension du processus de planification.

12.12.2.1  
Préciser l'objectif de la fonction de planification.

12.12.2.2  
Faire la distinction entre un objectif, une stratégie et une tactique.

12.12.2.3  
Relever les ressemblances et les différences entre les plans opérationnels et les plans stratégiques.

0319  
**Entrepreneuriat  
(10)**  
20S/20E/20M

0237  
**Développement des entreprises  
(11)**  
30S/30E/30M

0316  
**Administration des affaires  
(12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension du processus de planification. *(suite)*

12.12.2.4

À l'aide de plans d'affaires et de modèles de planification, entreprendre le processus de planification suivant :

- le diagnostic du rendement antérieur et actuel;
- l'analyse FFPM (forces, faiblesses, possibilités et menaces);
- le modèle du Boston Consulting Group;
- le modèle Ansoff.

12.12.2.5

Analyser l'importance d'une possibilité à des fins de faisabilité et de croissance.

12.12.2.6

Évaluer les perspectives actuelles et futures de l'industrie.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la fonction d'organisation.

12.12.3.1

Préciser l'objectif de la fonction d'organisation.

12.12.3.2

Expliquer l'objectif de la délégation de pouvoirs et de responsabilité.

12.12.3.3

Relever les ressemblances et les différences entre les structures organisationnelles pouvant comprendre les éléments suivants :

- la structure hiérarchique;
- la structure matricielle;
- la structure d'équipe.

12.12.3.4

Évaluer les facteurs qui influencent les structures organisationnelles pouvant comprendre les éléments suivants :

- les produits;
- la taille de l'entreprise;
- la technologie;
- le roulement du personnel.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la fonction d'organisation. *(suite)*

12.12.3.5

Évaluer les décisions opérationnelles et leur incidence sur la structure organisationnelle pouvant comprendre les éléments suivants :

- la réduction des effectifs;
- les acquisitions;
- l'externalisation (la sous-traitance);
- les regroupements d'entreprises;
- la prise de contrôle;
- l'expansion.

**RAG 12.4 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de direction.

12.12.4.1

Préciser l'objectif de la fonction de direction.

12.12.4.2

Discerner les caractéristiques et les compétences de direction des chefs efficaces.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.4 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de direction. *(suite)*

12.12.4.3

Évaluer la place des rôles de direction pouvant comprendre les éléments suivants :

- le PDG;
- les comités;
- le conseil d'administration;
- l'autorité formelle et informelle.

12.12.4.4

Faire la distinction entre les divers styles de direction pouvant comprendre les éléments suivants :

- autocratique;
- démocratique;
- laissez-faire.

12.12.4.5

Exécuter un style de direction qui favorise un milieu de travail productif et sain.

**RAG 12.5 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de contrôle.

12.12.5.1

Préciser l'objectif de la fonction de contrôle.

0319  
**Entrepreneuriat**  
**(10)**  
20S/20E/20M

0237  
**Développement des entreprises**  
**(11)**  
30S/30E/30M

0316  
**Administration des affaires**  
**(12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.5 :** Faire preuve de compréhension de la fonction de contrôle. *(suite)*

12.12.5.2

Évaluer les divers contrôles de gestion pouvant comprendre les éléments suivants :

- les contrôles des intrants;
- les contrôles des procédés;
- les contrôles des extrants.

12.12.5.3

Évaluer les diverses méthodes de contrôle des opérations pouvant comprendre les éléments suivants :

- le contrôle des coûts;
- le contrôle des stocks;
- le contrôle de la qualité.

12.12.5.4

Mettre en œuvre le processus de contrôle à cinq étapes de la façon suivante :

- déterminer les domaines devant faire l'objet de contrôles;
- établir des normes de rendement;
- mesurer le rendement;
- comparer le rendement réel aux normes établies;
- au besoin, prendre des mesures correctives.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de la fonction des ressources humaines.

12.12.6.1

Préciser l'objectif de la fonction des ressources humaines.

12.12.6.2

Élaborer et mettre en œuvre des politiques de gestion des ressources humaines pouvant comprendre les éléments suivants :

- le recrutement de personnel;
- les évaluations de rendement;
- le renvoi de personnel;
- la dotation en personnel et la gestion des horaires de travail;
- le comportement des employés;
- la formation et le perfectionnement.

12.12.6.3

Établir des politiques en matière de questions juridiques liées au milieu de travail dont les suivantes :

- les réglementations syndicales et les lois du travail;
- les normes d'emploi;
- la santé et la sécurité au travail.

0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de la fonction des ressources humaines. *(suite)*

12.12.6.4

Évaluer les théories de la motivation dont se servent les chefs pour motiver leur personnel pouvant comprendre les éléments suivants :

- la hiérarchie des besoins de Maslow;
- la théorie du renforcement;
- la théorie de la motivation de Herzberg;
- la théorie X;
- la théorie Y.



0319 <b>Entrepreneuriat (10)</b> 20S/20E/20M	0237 <b>Développement des entreprises (11)</b> 30S/30E/30M	0316 <b>Administration des affaires (12)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des compétences en direction et en gestion. *(suite)*

**RAG 12.7 :** Appliquer les principes et les concepts de la gestion à un scénario de gestion.

12.12.7.1

Démontrer des compétences en gestion de projets efficace pouvant comprendre les éléments suivants :

- la compréhension des tâches et des questions essentielles;
- la mise au point d'objectifs et de cibles;
- la gestion du temps;
- la gestion des ressources.

12.12.7.2

Appliquer les principes et les concepts de la gestion à un scénario de gestion pouvant comprendre les éléments suivants :

- le magasin de l'école (soit physique ou virtuel);
- les caisses populaires et les « credit unions »;
- les boutiques éphémères;
- les simulations;
- les événements ou activités scolaires;
- les événements ou partenariats communautaires.







Programme d'études technologiques

Cadre des résultats d'apprentissage généraux et spécifiques  
classés par but

Volet du commerce

Éducation en commerce appliqué  
10<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année



ÉDUCATION EN COMMERCE APPLIQUÉ, 9<sup>e</sup> À LA 12<sup>e</sup> ANNÉE :  
 VOLET DU COMMERCE  
 RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE GÉNÉRAUX ET SPÉCIFIQUES CLASSÉS  
 PAR BUT

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

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

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

10.1.1.1 Formuler des questions pour susciter de nouvelles idées.	11.1.1.1 →	12.1.1.1 →
10.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	11.1.1.2 Analyser l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	12.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.
10.1.1.3 Étudier les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	11.1.1.3 Analyser les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	12.1.1.3 Évaluer les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
<p><b>But 2 :</b> Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.  <b>RAG 2.1 :</b> Employer les technologies modernes et nouvelles utilisées dans le secteur commercial et dans l'industrie.</p>		
10.2.1.1 Évaluer les technologies modernes appropriées à des fins d'utilisation dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.1 →	12.2.1.1 →
10.2.1.2 Utiliser les technologies modernes appropriées employées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	11.2.1.2 →	12.2.1.2 →
10.2.1.3 Discerner et utiliser la technologie dans des tâches particulières pour améliorer la productivité et l'efficacité.	11.2.1.3 →	12.2.1.3 →
10.2.1.4 Estimer l'importance des nouvelles tendances dans le domaine de la technologie.	11.2.1.4 Adopter un plan d'action pour utiliser les nouvelles tendances technologiques.	12.2.1.4 Évaluer l'utilité des nouvelles tendances technologiques.
<p><b>RAG 2.2 :</b> Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.</p>		
10.2.2.1 Analyser l'incidence de ses propres traces numériques.	11.2.2.1 →	12.2.2.1 →

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 3 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

**RAG 3.1 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

10.3.1.1 Définir et appliquer le langage et la terminologie appropriés des affaires.	11.3.1.1 →	12.3.1.1 →
10.3.1.2 Faire preuve d'une bonne étiquette des affaires et de protocoles opérationnels appropriés.	11.3.1.2 →	12.3.1.2 →
10.3.1.3 Avoir recours à des techniques de résolution de conflits.	11.3.1.3 →	12.3.1.3 →
10.3.1.4 Produire des documents commerciaux.	11.3.1.4 →	12.3.1.4 →
10.3.1.5 Présenter des informations et des idées.	11.3.1.5 →	12.3.1.5 →



0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

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

**RAG 4.1 :** Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

10.4.1.1 Faire la distinction entre l'éthique et les pratiques commerciales légales.	11.4.1.1 →	12.4.1.1 →
10.4.1.2 Passer en revue les stratégies commerciales éthiques.	11.4.1.2 →	12.4.1.2 →
10.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les promotions.	11.4.1.3 Passer en revue les lois, les codes et les règlements touchant le commerce de détail.	12.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant la commercialisation et le commerce numérique.

**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.

10.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution des promotions.	11.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution du commerce de détail.	12.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution de la commercialisation et du commerce numérique.
--	---	--

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 5 :** Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises. *(suite)*

**RAG 5.2 :** Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.

10.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine de la promotion.	11.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine du commerce de détail.	12.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans le domaine de la commercialisation et du commerce numérique.
10.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de la promotion.	11.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine du commerce de détail.	12.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans le domaine de la commercialisation et du commerce numérique.
10.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de la promotion.	11.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine du commerce de détail.	12.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine de la commercialisation et du commerce numérique.

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

**RAG 6.1 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.

10.6.1.1 Démontrer des pratiques de viabilité humaine en tenant compte de la viabilité financière et environnementale.	11.6.1.1 →	12.6.1.1 →
---	------------	------------

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 6 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires. *(suite)*

**RAG 5.1 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires. *(suite)*

10.6.1.2 Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.	11.6.1.2 →	12.6.1.2 →
10.6.1.3 Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.	11.6.1.3 →	12.6.1.3 →

**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.

10.7.1.1 Réfléchir à l'incidence de la culture sur les décisions opérationnelles, pouvant comprendre les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ les buts à court et à long terme;</li> <li>■ les valeurs;</li> <li>■ le mode de vie;</li> <li>■ la structure familiale;</li> <li>■ les données démographiques.</li> </ul>	11.7.1.1 →	12.7.1.1 →
10.7.1.2 Étudier les perspectives des Premières Nations, des Métis et des Inuits et leurs rapports avec le monde des affaires.	11.7.1.3 →	12.7.1.3 →

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

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

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

10.8.1.1 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 un esprit critique.	11.8.1.1 →	12.8.1.1 →
10.8.1.2 Témoigner d'une attitude et de comportements positifs, de responsabilité, d'adaptabilité et de pratiques de travail sécuritaires.	11.8.1.2 →	12.8.1.2 →
10.8.1.3 Démontrer une aptitude en matière de gestion du temps et de ponctualité.	11.8.1.3 →	12.8.1.3 →
10.8.1.4 Démontrer la capacité de travailler en groupe et de participer à des projets et à des tâches.	11.8.1.4 →	12.8.1.4 →

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**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.

10.9.1.1 Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière liées aux promotions.	11.9.1.1 Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière liées au commerce de détail.	12.9.1.1 Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière liées à la commercialisation et au commerce numérique.
--	---	---

**But 10 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

**RAG 10.1 :** Analyser le rôle des entreprises dans la société.

10.10.1.1 Analyser le rôle de la promotion.	11.10.1.1 Analyser le rôle du commerce de détail.	12.10.1.1 Analyser le rôle de la commercialisation et du commerce numérique.
--	--	---

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion.

**RAG 11.1** : Faire preuve de compréhension de la promotion.

10.11.1.1

Définir la promotion.

10.11.1.2

Définir le rôle de la promotion dans le plan de commercialisation pouvant comprendre les éléments suivants :

- sensibiliser les gens;
- augmenter l'achalandage;
- augmenter les ventes;
- acquérir un avantage concurrentiel.

10.11.1.3

Relever les ressemblances et les différences entre les éléments de la composition promotionnelle dont les suivants :

- le marketing direct;
- la publicité et les relations publiques;
- les promotions des ventes;
- la publicité;
- la vente personnelle.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.1 :** Faire preuve de compréhension de la promotion. *(suite)*

---

10.11.1.4

Analyser le rôle de l'industrie de la publicité pouvant comprendre les éléments suivants :

- les agences à service complet;
  - les spécialistes en valorisation de la marque;
  - les services de publicité internes;
  - les rédacteurs publicitaires;
  - les graphistes.
- 

**RAG 11.2 :** Faire preuve de compréhension des stratégies relatives à la composition promotionnelle.

---

10.11.2.1

Étudier les stratégies relatives au marketing direct dont les suivantes :

- le courrier personnel;
- les listes de distribution par courriel;
- les interactions sur les médias sociaux.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.2** : Faire preuve de compréhension des stratégies relatives à la composition promotionnelle. *(suite)*

10.11.2.2

Étudier les stratégies relatives à la publicité et aux relations publiques dont les suivantes :

- les ruses publicitaires;
- la participation de la collectivité;
- les plans de relations publiques.

10.11.2.3

Étudier les stratégies relatives aux promotions des ventes dont les suivantes :

- les coupons;
- les échantillons;
- les concours.

10.11.2.4

Étudier les stratégies relatives aux promotions de la publicité dont les suivantes :

- les options médiatiques;
- les médias traditionnels et non traditionnels;
- les stratégies de communication.



0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.2** : Faire preuve de compréhension des stratégies relatives à la composition promotionnelle. *(suite)*

10.11.2.5

Étudier les stratégies relatives à la vente personnelle dont les suivantes :

- les méthodes de vente;
- les brefs plaidoyers;
- les ventes personnelles;
- les démonstrations.

**RAG 11.3** : Faire preuve de compréhension du marché.

10.11.3.1

Faire la distinction entre la segmentation du marché et la commercialisation de masse.

10.11.3.2

Faire la distinction entre les marchés en fonction de variables dont les suivantes :

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

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.3 :** Faire preuve de compréhension du marché. *(suite)*

#### 10.11.3.3

Déterminer les profils des marchés cibles  
en fonction des éléments suivants :

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

#### 10.11.3.4

Déterminer les facteurs externes qui  
influencent le marché dont les suivants :

- l'économie;
- la politique;
- les tendances culturelles;
- les lois et les règlements;
- les données démographiques;
- la concurrence;
- le progrès de la technologie.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve de compréhension de la conception.

10.11.4.1

Appliquer les concepts de mise en page et de conception dont les suivants :

- la couleur;
- la typographie;
- l'uniformisation visuelle;
- le centre d'intérêt;
- le blanc;
- la lisibilité;
- les éléments graphiques;
- l'équilibre;
- le contraste;
- la fluidité directionnelle;
- les normes d'accessibilité.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. (*suite*)

**RAG 11.5** : Faire preuve de compréhension des stratégies de promotion.

10.11.5.1

Faire preuve de compréhension des théories de comportement du consommateur dont les suivantes :

- la hiérarchie des besoins de Maslow;
- le cycle d'acquisition chez le consommateur;
- les taux d'adoption.

10.11.5.2

Discerner et analyser les stratégies de promotion qui font partie du matériel de promotion actuel.

10.11.5.3

Étudier l'utilisation du modèle AIDA (attention, intérêt, désir, action) dans le matériel de promotion efficace.

10.11.5.4

Étudier les besoins et les désirs des consommateurs afin de déterminer comment les stratégies de promotion tentent de répondre à ces besoins et ces désirs.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.5** : Faire preuve de compréhension des stratégies de promotion. *(suite)*

#### 10.11.5.5

Analyser les stratégies de positionnement dont les suivantes :

- le positionnement de front;
- le mode de vie;
- l'innovation technique;
- la différenciation des produits;
- la primauté de la marque.

#### 10.11.5.6

Analyser les stratégies d'image de marque dont les suivantes :

- les marques nominatives;
- les logos;
- les slogans;
- la valeur de la marque;
- l'emballage et l'étiquetage.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.5 :** Faire preuve de compréhension des stratégies de promotion. *(suite)*

---

10.11.5.7

Relever les ressemblances et les différences entre les divers messages de lancement d'appel dont les suivants :

- l'humour;
- la sexualité;
- les messages positifs ou négatifs;
- le mode de vie;
- la sécurité;
- les messages de comparaison;
- les messages faisant appel aux émotions.

---

**RAG 11.6 :** Créer du matériel de promotion.

---

10.11.6.1

Créer une campagne de promotion avec un message cohérent à l'aide de divers médias pour un marché cible spécifique dont les suivants :

- la presse écrite;
- les affichages numériques;
- les médias en ligne;
- les panneaux publicitaires extérieurs.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la promotion. *(suite)*

**RAG 11.6** : Créer du matériel de promotion. *(suite)*

10.11.6.2

Mettre au point un message publicitaire pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'image de marque;
- les messages de lancement d'appel;
- les stratégies de positionnement.

**RAG 11.7** : Élaborer un plan de promotion.

10.11.7.1

Élaborer un plan de promotion complet qui comprend des stratégies relatives à toutes les composantes de la combinaison promotionnelle.

10.11.7.2

Mettre au point un budget de promotion pouvant comprendre les éléments suivants :

- le coût par contact (par mille impressions);
- le coût de la conception;
- le coût de l'impression;
- le coût des médias sociaux.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail.

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail.

11.12.1.1  
Définir le commerce de détail.

11.12.1.2  
Étudier les besoins et les désirs des  
consommateurs.

11.12.1.3  
Discuter de l'incidence des théories de  
comportement du consommateur sur les  
décisions liées au commerce du détail  
dont les suivantes :

- le cycle d'acquisition chez le  
consommateur;
- le taux d'adoption;
- le cycle de vie d'une famille.



0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail. (*suite*)

#### 11.12.1.4

Discerner les types de détaillants dont les suivants :

- les magasins indépendants;
- les magasins à succursales;
- les groupes de magasins;
- les fabricants de magasins au détail;
- les commerces franchisés;
- les commerces numériques;
- les commerces de détail hors magasin (vendeurs ambulants, télémagasinage, boutiques éphémères).

#### 11.12.1.5

Relever les ressemblances et les différences entre les types de propriété d'entreprises dont les suivants :

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

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail. (*suite*)

11.12.1.6

Relever les ressemblances et les différences entre les types d'organismes dont les suivants :

- à but lucratif;
- à but non lucratif;
- de charité.

11.12.1.7

Analyser les facteurs externes qui influencent un commerce de détail dont les suivants :

- la concurrence (directe et indirecte);
- l'économie;
- la politique;
- les tendances culturelles;
- les progrès de la technologie;
- le changement climatique.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension du commerce de détail. (*suite*)

11.12.1.8

Évaluer un point de commerce au détail  
en fonction des éléments du choix de site  
dont les suivants :

- l'accessibilité;
- la visibilité;
- les coûts;
- le stationnement.

11.12.1.9

Classer les marchandises pour déterminer  
les stratégies de ventes au détail  
appropriées dont les suivantes :

- la commodité;
- le magasinage;
- la spécialisation;
- les biens non souhaités.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des stocks.

11.12.2.1

Discerner et analyser le cycle de vie des produits et l'incidence sur les stratégies de commerce de détail.

11.12.2.2

Analyser les systèmes de gestion des stocks dont les suivants :

- le système de gestion des stocks périodique (physique);
- le système de gestion des stocks permanente;
- le système de rotation des stocks.

11.12.2.3

Repérer et évaluer les fournisseurs afin de prendre des décisions d'achat.

11.12.2.4

Élaborer un plan d'achat de marchandises pouvant comprendre les éléments suivants :

- une estimation des stocks d'ouverture et de fermeture;
- la quantité de réapprovisionnement;
- les coûts de stockage.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix.

11.12.3.1

Calculer et expliquer :

- le coût par opposition au prix;
- les coûts indirects;
- les taxes;
- le coût des marchandises vendues;
- l'évaluation des stocks;
- les remises;
- le seuil de rentabilité;
- à but lucratif;
- les majorations et les réductions de prix.

11.12.3.2

Déterminer les facteurs qui influencent les prix dont les suivants :

- la concurrence;
- l'offre et la demande;
- la part de marché;
- l'économie.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. *(suite)*

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix. *(suite)*

11.12.3.3

Faire preuve de compréhension des stratégies de détermination des prix dont les suivantes :

- les majorations et les réductions de prix;
- les programmes de fidélisation;
- les produits d'appel;
- la tarification élevée;
- la tarification des groupes de services;
- la tarification psychologique.

11.12.3.4

Déterminer le prix des marchandises en fonction des éléments suivants :

- la stratégie de détermination des prix;
- le coût des marchandises vendues;
- les coûts indirects;
- les objectifs de vente.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix. (*suite*)

---

11.12.3.5

Préparer les documents suivants :

- un état des résultats;
- un rapport quotidien des ventes;
- un rapport sur les stocks.

11.12.3.6

Évaluer les différentes méthodes de paiement et leurs coûts associés pour le détaillant dont les suivantes :

- les cartes de crédit;
  - les cartes de débit;
  - les programmes de fidélisations;
  - les paiements virtuels.
-

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.4 :** Faire preuve de compréhension du service à la clientèle.

11.12.4.1

Déterminer la relation entre le service à la clientèle et la fidélisation de la clientèle.

11.12.4.2

Recenser les éléments du service à la clientèle dont les suivants :

- l'établissement de bonnes relations;
- l'environnement en magasin;
- les options relatives aux marchandises;
- les présentoirs de marchandises;
- les politiques du détaillant (retours, échanges, notes de crédit du magasin, plaintes).



0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.5 :** Faire preuve de compréhension des techniques de vente.

11.12.5.1

Mettre en œuvre des techniques de vente dont les suivantes :

- la vente personnelle;
- le modèle AIDA (attention, intérêt, désir, action);
- le pousser-tirer.

11.12.5.2

Créer du matériel de promotion complémentaire aux stratégies de ventes au détail dont les éléments suivants :

- la promotion des ventes;
- la publicité;
- la vente personnelle;
- le marketing direct;
- les relations publiques.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de l'image, de l'aménagement et de la conception des magasins.

11.12.6.1

Expliquer l'importance de l'image, de l'aménagement et de la conception des magasins et du merchandising visuel.

11.12.6.2

Évaluer les éléments de l'image des magasins dont les suivants :

- les associés aux ventes;
- l'éclairage;
- la conception et l'aménagement;
- les couleurs et le décor;
- les senteurs;
- la musique.

11.12.6.3

Évaluer ou faire la critique de divers aménagements de magasins dont les suivants :

- la circulation;
- la sécurité et la protection contre le vol;
- la sécurité de la clientèle et du personnel;
- les étalages de marchandises;
- les lois et les règlements.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. *(suite)*

**RAG 12.6 :** Faire preuve de compréhension de l'image, de l'aménagement et de la conception des magasins. *(suite)*

11.12.6.4

Relever les ressemblances et les différences entre divers agencements d'étalage de marchandises dont les suivants :

- la répétition;
- l'agencement en zig-zag;
- la pyramide;
- l'agencement en escalier;
- les étalages aux points de vente;
- le placement des produits.

11.12.6.5

Élaborer un plan de magasin de détail pouvant comprendre les éléments suivants :

- la circulation;
- la sécurité et la protection contre le vol;
- la sécurité de la clientèle et du personnel;
- les étalages de marchandises;
- les étalages;
- le décor et l'ambiance du magasin (l'éclairage, la musique, les senteurs, les couleurs);
- la nécessité et la fonctionnalité de l'équipement.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.7 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des ressources humaines.

11.12.7.1

Élaborer des stratégies en ressources humaines dont les suivantes :

- le recrutement et le renvoi du personnel;
- la formation, l'accompagnement et le mentorat;
- la gestion des horaires de travail;
- la dotation en personnel;
- la supervision et l'évaluation;
- les conflits en milieu de travail;
- la satisfaction et la motivation des employés;
- les politiques visant les employés.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes du commerce de détail. (*suite*)

**RAG 12.8 :** Appliquer les principes et les concepts du commerce de détail à une entreprise.

11.12.8.1

Appliquer les principes et les concepts du commerce de détail à une entreprise dont les suivants :

- le magasin de l'école (soit virtuel ou physique);
- les caisses populaires et les « credit unions »;
- les boutiques éphémères;
- les simulations;
- les événements ou activités scolaires;
- les partenariats communautaires.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique.

**RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension de la commercialisation.

12.13.1.1  
Définir la commercialisation.

12.13.1.2  
Définir le rôle de la commercialisation en affaires.

12.13.1.3  
Déterminer les éléments du plan de commercialisation : le produit, le prix, le lieu (tant physique que numérique) et la promotion (physique et numérique) pouvant également comprendre les éléments suivants :

- les gens;
- l'image auprès du public;
- le milieu physique.

12.13.1.4  
Relever les ressemblances et les différences entre la commercialisation d'un service et la commercialisation d'un bien.

12.13.1.5  
Analyser le rôle du commerce numérique.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension de la commercialisation. *(suite)*

12.13.1.6  
Déterminer les facteurs externes qui influencent le plan de commercialisation dont les suivants :

- la concurrence;
- les tendances des consommateurs;
- les compétences et les ressources de l'entreprise;
- les progrès de la technologie;
- l'économie;
- la politique;
- les tendances culturelles;
- les lois et les règlements.

12.13.1.7  
Analyser l'incidence des théories de comportement du consommateur sur les décisions en matière de commercialisation.

12.13.1.8  
Relever les ressemblances et les différences entre la commercialisation des entreprises auprès des consommateurs et le commerce interentreprise.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.2 :** Se familiariser avec l'incidence du processus de planification sur les décisions en matière de commercialisation.

12.13.2.1

Évaluer le milieu commercial afin de déterminer les facteurs qui influencent le processus de planification dont les suivants :

- les FFPM (les forces, les faiblesses, les possibilités et les menaces);
- une analyse de l'environnement (p. ex., l'économie, la technologie, la concurrence, les facteurs politiques et juridiques, etc.);
- les données du Système d'information géographique (SIG).

12.13.2.2

Analyser divers modèles de planification stratégique dont les suivants :

- le modèle du Boston Consulting Group;
- le modèle Ansoff.

12.13.2.3

Expliquer l'importance d'élaborer un plan de commercialisation ainsi que des procédures de mise en œuvre et de contrôle.



0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.3 :** Analyser un marché.

12.13.3.1

Faire la distinction entre la segmentation du marché et la commercialisation de masse.

12.13.3.2

Faire la distinction entre une étude de marché et la recherche en commercialisation.

12.13.3.3

Réaliser une étude de marché à l'aide de divers outils dont les suivants :

- le GPS et le GIS;
- l'analytique des médias sociaux;
- les groupes de discussion;
- les sondages;
- les données primaires et secondaires;
- les données quantitatives et qualitatives.

12.13.3.4

Analyser, illustrer et interpréter les données issues de la recherche pour prendre des décisions opérationnelles.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.3 :** Analyser un marché. *(suite)*

12.13.3.5

Analyser les marchés en fonction de variables dont les suivantes :

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

12.13.3.6

Choisir la stratégie de segmentation la plus appropriée en fonction des ressources et des objectifs opérationnels dont les suivantes :

- à segment unique;
- à segments multiples;
- à segment niche.

12.13.3.7

Élaborer et faire la critique de stratégies de positionnement dont les suivantes :

- le positionnement de front;
- le mode de vie;
- l'innovation technique;
- la différenciation des produits;
- la primauté de la marque.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.3 :** Analyser un marché. *(suite)*

12.13.3.8  
Élaborer des profils de marchés cibles en fonction des éléments suivants :

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

**RAG 13.4 :** Faire preuve de compréhension du développement des produits.

12.13.4.1  
Définir les produits.

12.13.4.2  
Définir le rôle des produits dans le plan de commercialisation.

12.13.4.3  
Expliquer le concept du produit global.

12.13.4.4  
Faire la distinction entre les gammes de produits, les articles et les combinaisons de produits.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.4 :** Faire preuve de compréhension du développement des produits. *(suite)*

12.13.4.5  
Compléter un processus de développement de produit pouvant comprendre les éléments suivants :

- une stratégie visant les nouveaux produits;
- la conception d'une idée;
- la présélection et l'évaluation;
- l'analyse opérationnelle;
- le développement du produit;
- l'étude de commercialisation;
- la commercialisation.

12.13.4.6  
Évaluer l'incidence du cycle de vie du produit sur les décisions en matière de commercialisation.

12.13.4.7  
Analyser les stratégies d'image de marque dont les suivantes :

- les types d'image de marque (p. ex., les associations de marques, les marques communes, les marques génériques);
- les logos;
- les slogans;
- la valeur de la marque.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.4 :** Faire preuve de compréhension du développement des produits. *(suite)*

12.13.4.8  
Concevoir et créer des emballages et des étiquettes répondant aux critères de forme et de fonction dont les suivants :

- l'intérêt et la conception;
- la protection contre le vol;
- les économies en termes de coûts;
- la durabilité;
- la sécurité;
- l'entreposage;
- les lois et les règlements régissant l'étiquetage.

12.13.4.9  
Justifier la corrélation entre la stratégie de produit et le message global de commercialisation de l'entreprise.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.5 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix.

12.13.5.1  
Définir le rôle du prix dans le plan de commercialisation.

12.13.5.2  
Calculer et expliquer :

- le coût par opposition au prix;
- les coûts indirects;
- les taxes;
- le coût des marchandises vendues;
- le seuil de rentabilité;
- les profits;
- les majorations et les réductions de prix.

0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.5 :** Faire preuve de compréhension de la détermination des prix. *(suite)*

12.13.5.3

Déterminer le prix des marchandises et des services en fonction des éléments suivants :

- la stratégie de détermination des prix (p. ex., les remises, les rabais, l'établissement de prix selon l'emplacement géographique, les tactiques de prix);
- le coût des marchandises vendues;
- les coûts indirects;
- les objectifs de vente;
- la loi de l'offre;
- la loi de la demande.

12.13.5.4

Justifier la corrélation entre la stratégie de détermination des prix et le message RAGbal de commercialisation de l'entreprise.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.6 :** Faire preuve de compréhension du lieu (tant physique que numérique).

12.13.6.1  
Définir le rôle du lieu dans le plan de commercialisation.

12.13.6.2  
Analyser divers circuits de distribution dont les suivants :

- la distribution directe;
- la distribution indirecte;
- la distribution à plusieurs étapes.

12.13.6.3  
Mettre au point une politique en matière de distribution pouvant comprendre les éléments suivants :

- la distribution intégrée;
- la distribution exclusive;
- la distribution sélective;
- la distribution intensive.



0317 <b>Activités promotionnelles (10)</b> 20S/20E/20M	0325 <b>Perspectives sur le commerce du détail (11)</b> 30S/30E/30M	0323 <b>Commercialisation et commerce numérique (12)</b> 40S/40E/40M
--	---	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.6 :** Faire preuve de compréhension du lieu (tant physique que numérique). *(suite)*

12.13.6.4

Déterminer les éléments de logistique qui influencent la distribution dont les suivants :

- l'entreposage ou la facilitation;
- la distribution directe et indirecte;
- la méthode de transport;
- le lieu (p. ex., les magasins physiques, les boutiques en ligne).

12.13.6.5

Justifier la corrélation entre la stratégie en matière de lieu et le message global de commercialisation de l'entreprise.

**RAG 13.7 :** Faire preuve de compréhension de la promotion (tant physique que numérique).

12.13.7.1

Définir le rôle de la promotion dans le plan de commercialisation.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.7 :** Faire preuve de compréhension de la promotion (tant physique que numérique). *(suite)*

12.13.7.2

Analyser les éléments de la composition promotionnelle dont les suivants :

- le marketing direct;
- la publicité et les relations publiques;
- la promotion des ventes;
- la publicité;
- la vente personnelle.

12.13.7.3

Élaborer un plan de promotion pour un magasin physique ou une boutique en ligne qui comprend les éléments suivants :

- la composition promotionnelle;
- les stratégies d'image de marque;
- les stratégies de positionnement.

12.13.7.4

Justifier la corrélation entre la stratégie de promotion et le message global de commercialisation de l'entreprise

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.8 :** Faire preuve de compréhension du commerce numérique.

12.13.8.1  
Évaluer le rôle du commerce numérique.

12.13.8.2  
Discuter des avantages et des inconvénients du commerce numérique.

12.13.8.3  
Déterminer les modèles de commerce numérique et leur fonctionnement dont les suivants :

- les sites Web personnalisés;
- les sites Web de publicité;
- les sites Web à abonnement;
- les vitrines virtuelles;
- les achats intégrés.

12.13.8.4  
Faire des recherches sur les composantes du commerce numérique dont les suivantes :

- les médias sociaux;
- les commerces numériques;
- la vente au détail en ligne;
- les modes de paiement.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. *(suite)*

**RAG 13.8 :** Faire preuve de compréhension du commerce numérique. *(suite)*

12.13.8.5

Analyser les stratégies de commerce numérique en fonction des critères suivants :

- la convivialité;
- l'engagement du consommateur;
- la sécurité;
- le temps de chargement;
- les couleurs et la typographie;
- les modalités d'expédition;
- la ligne de défilement;
- le mode de paiement;
- la recherche fondée sur des critères;
- les normes d'accessibilité.

12.13.8.6

Justifier la corrélation possible entre la stratégie de commerce numérique et le message global de commercialisation de l'entreprise.

0317  
**Activités promotionnelles  
(10)**  
20S/20E/20M

0325  
**Perspectives sur le  
commerce du détail (11)**  
30S/30E/30M

0323  
**Commercialisation et commerce  
numérique (12)**  
40S/40E/40M

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes de la commercialisation et du commerce numérique. (*suite*)

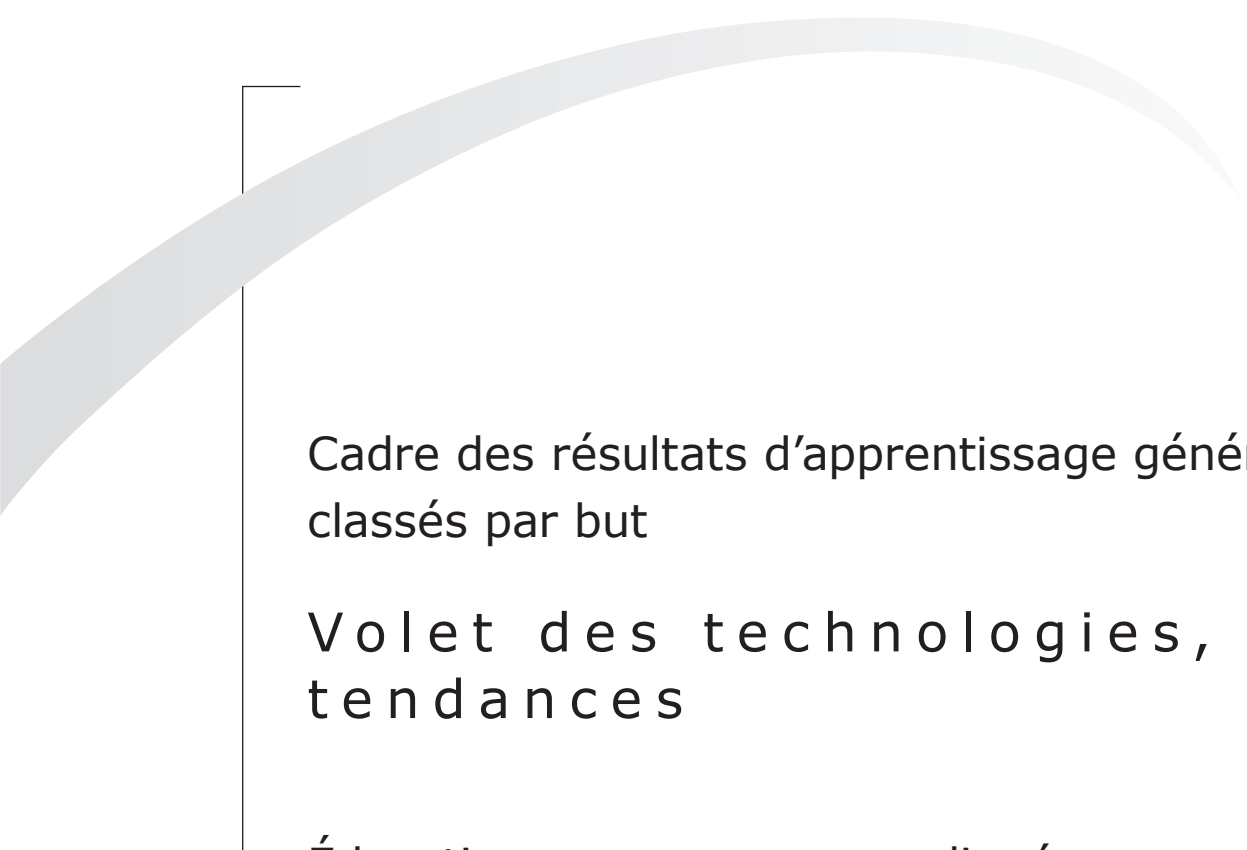
**RAG 13.9 :** Appliquer les principes et les concepts de la commercialisation à une entreprise.

12.13.9.1  
Élaborer un plan de commercialisation qui comprend le produit, le prix, la promotion et le lieu et qui pourrait également comprendre les éléments suivants :

- les gens;
- l'image auprès du public;
- le milieu physique.

12.13.9.2  
Appliquer les principes de la commercialisation à une entreprise dont les suivants :

- le magasin de l'école (soit virtuel ou physique);
- les caisses populaires et les « credit unions »;
- les boutiques éphémères;
- les simulations;
- les événements ou activités scolaires;
- les partenariats communautaires.



Cadre des résultats d'apprentissage généraux et spécifiques  
classés par but

Volet des technologies, thèmes et  
tendances

Éducation en commerce appliqué  
11<sup>e</sup> à la 12<sup>e</sup> année



ÉDUCATION EN COMMERCE APPLIQUÉ, 11<sup>e</sup> À LA 12<sup>e</sup> ANNÉE :  
VOLET DES TECHNOLOGIES, THÈMES ET TENDANCES,  
RÉSULTATS D'APPRENTISSAGE GÉNÉRAUX ET SPÉCIFIQUES CLASSÉS  
PAR BUT

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

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

11A.1.1.1 Formuler des questions pour susciter de nouvelles idées.	12A.1.1.1 →	12B.1.1.1 →
11.1.1.2 Analyser l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	12A.1.1.2 Évaluer l'information et les perspectives liées au processus de réflexion.	12B.1.1.2 →
11.1.1.3 Analyser les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	12A.1.1.3 Évaluer les tendances et les liens relatifs à la réflexion critique, créative et innovatrice.	12B.1.1.3 →



0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**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.

11.2.1.1 Évaluer les technologies modernes appropriées à des fins d'utilisation dans le secteur commercial et dans l'industrie.	12A.2.1.1 →	12B.2.1.1 →
11.2.1.2 Utiliser les technologies modernes appropriées employées dans le secteur commercial et dans l'industrie.	12A.2.1.2 →	12B.2.1.2 →
11.2.1.3 Discerner et utiliser la technologie dans des tâches particulières pour améliorer la productivité et l'efficacité.	12A.2.1.3 →	12B.2.1.3 →
11.2.1.4 Adopter un plan d'action pour utiliser les nouvelles tendances technologiques.	12A.2.1.4 Évaluer l'utilité des nouvelles tendances technologiques.	12B.2.1.4 →

**RAG 2.2 :** Démontrer une bonne connaissance des traces numériques.

11.2.2.1 Analyser l'incidence de ses propres traces numériques.	12A.2.2.1 →	12B.2.2.1 →
--	-------------	-------------

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 3 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

**RAG 3.1 :** Démontrer des compétences en communication d'entreprise.

11.3.1.1 Définir et appliquer le langage et la terminologie appropriés des affaires.	12A.3.1.1 →	12B.3.1.1 →
11.3.1.2 Faire preuve d'une bonne étiquette des affaires et de protocoles opérationnels appropriés.	12A.3.1.2 →	12B.3.1.2 →
11.3.1.3 Faire preuve de compréhension des techniques de résolution de conflits.	12A.3.1.3 →	12B.3.1.3 →
11.3.1.4 Produire des documents commerciaux.	12A.3.1.4 →	12B.3.1.4 →
11.3.1.5 Présenter des informations et des idées.	12A.3.1.5 →	12B.3.1.5 →

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

**RAG 4.1 :** Faire preuve de compréhension des normes éthiques et juridiques.

11.4.1.1 Faire la distinction entre l'éthique et les pratiques commerciales légales.	12A.4.1.1 →	12B.4.1.1 →
11.4.1.2 Passer en revue les stratégies commerciales éthiques.	12A.4.1.2 →	12B.4.1.2 →
11.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les communications d'entreprise.	12A.4.1.3 Discuter des lois, des codes et des règlements touchant les technologies d'entreprise.	12B.4.1.3 →

**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.

11.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution des communications d'entreprise.	12A.5.1.1 Décrire les influences historiques sur l'évolution des technologies d'entreprise.	12B.5.1.1 →
---	--	-------------

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 5 :** Discerner les influences historiques et les nouvelles tendances comme sources novatrices pour les entreprises. *(suite)*

**RAG 5.2 :** Analyser les nouvelles tendances dans le monde des affaires.

11.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans les communications d'entreprise.	12A.5.2.1 Discerner les nouvelles tendances dans les technologies d'entreprise.	12B.5.2.1 →
11.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans les communications d'entreprise.	12A.5.2.2 Analyser les nouvelles tendances dans les technologies d'entreprise.	12B.5.2.2 →
11.5.2.3 Prévoir les tendances dans les communications d'entreprise.	12A.5.2.3 Prévoir les tendances dans le domaine des technologies d'entreprise.	12B.5.2.3 →

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

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

**RAG 6.1 :** Démontrer une bonne connaissance de la viabilité en affaires.

11.6.1.1 Démontrer des pratiques de viabilité humaine en tenant compte de la viabilité financière et environnementale.	12A.6.1.1 →	12B.6.1.1 →
11.6.1.2 Démontrer des pratiques environnementales durables en tenant compte de la viabilité humaine et financière.	12A.6.1.2 →	12B.6.1.2 →
11.6.1.3 Démontrer des pratiques financières viables en tenant compte de la viabilité humaine et environnementale.	12A.6.1.3 →	12B.6.1.3 →

**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.

11.7.1.1 Réfléchir à l'incidence de la culture sur les décisions opérationnelles pouvant comprendre les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li>■ les buts à court et à long terme;</li> <li>■ les valeurs;</li> <li>■ le mode de vie;</li> <li>■ la structure familiale;</li> <li>■ les données démographiques.</li> </ul>	12A.7.1.1 →	12B.7.1.1 →
--	-------------	-------------

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 7 :** Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises. *(suite)*

**RAG 7.1 :** Faire preuve de compréhension de l'incidence de la culture et de la diversité sur les entreprises. *(suite)*

---

11.7.1.2 Étudier les perspectives des Premières Nations, des Métis et des Inuits et leurs rapports avec le monde des affaires.	12A.7.1.2 →	12B.7.1.2 →
---	-------------	-------------

---

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

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

---

11.8.1.1 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 un esprit critique.	12A.8.1.1 →	12B.8.1.1 →
11.8.1.2 Témoigner d'une attitude et de comportements positifs, de responsabilité, d'adaptabilité et de pratiques de travail sécuritaires.	12A.8.1.2 →	12B.8.1.2 →

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
<p><b>But 8 :</b> Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité. <i>(suite)</i>  <b>RAG 8.1 :</b> Décrire et démontrer des compétences favorisant l'employabilité. <i>(suite)</i></p>		
11.8.1.3 Démontrer une aptitude en matière de gestion du temps et de ponctualité.	12A.8.1.3 →	12B.8.1.3 →
11.8.1.4 Démontrer la capacité de travailler en groupe et de participer à des projets et à des tâches.	12A.8.1.4 →	12B.8.1.4 →
<p><b>But 9 :</b> Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.  <b>RAG 9.1 :</b> Explorer des occasions d'apprentissage et des perspectives de carrière.</p>		
11.9.1.1 Explorer les occasions d'apprentissage et les perspectives de carrière liées aux communications d'entreprise.	12A.9.1.1 Explorer les occasions d'apprentissage et les perspectives de carrière liées aux technologies d'entreprise.	12B.9.1.1 →
<p><b>But 10 :</b> Analyser le rôle des entreprises dans la société.  <b>RAG 10.1 :</b> Analyser le rôle des entreprises dans la société.</p>		
11.10.1.1 Analyser le rôle des communications d'entreprise.	12A.10.1.1 Analyser le rôle des technologies d'entreprise.	12B.10.1.1 →

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise.

**RAG 11.1 :** Démontrer la capacité de communiquer de manière efficace en affaires.

11.11.1.1

Utiliser le ton de voix approprié aux communications d'entreprise.

11.11.1.2

Créer des communications d'entreprise écrites, orales et visuelles qui tiennent compte du public cible.

11.11.1.3

Démontrer la capacité de communiquer avec clarté et concision dans le domaine des affaires.

11.11.1.4

Démontrer la capacité de communiquer de manière efficace et précise dans une situation d'affaires comprenant les éléments suivants :

- la persuasion;
- les messages négatifs;
- le langage inclusif.

11.11.1.5

Démontrer la capacité d'utiliser le langage actif et passif dans la communication d'entreprise.



0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.2** : Démontrer la capacité de préparer des documents écrits pour une entreprise.

#### 11.11.2.1

Sélectionner la méthode de communication d'entreprise appropriée en tenant compte de l'auditoire et de l'objectif (p. ex., lettre ou message texte).

#### 11.11.2.2

Créer, modifier, réviser et faire la mise en forme de documents opérationnels officiels dont les suivants :

- les lettres (personnelles et commerciales);
- les notes de service;
- les rapports (de plusieurs pages avec citations et renvois);
- les procès-verbaux de réunion;
- les ordres du jour;
- les factures;
- les propositions;
- les en-têtes;
- les cartes professionnelles;
- les étiquettes postales;
- les curriculum vitae;
- les sondages.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.2 :** Démontrer la capacité de préparer des documents écrits pour une entreprise. *(suite)*

11.11.2.3

Créer une communication d'entreprise informelle efficace à l'aide des éléments suivants :

- les messages textes;
- les courriels;
- les médias sociaux.

11.11.2.4

Démontrer la capacité de trouver et de citer des sources d'information de haute qualité, fiables et pertinentes.

11.11.2.5

Faire preuve de compétences en rédaction publicitaire de matériel d'entreprise pouvant comprendre les éléments suivants :

- les titres;
- le corps du texte;
- les slogans;
- les phrases accrocheuses;
- les refrains publicitaires.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.3** : Faire preuve d'aptitudes de communication verbale et non verbale propres au milieu des affaires.

#### 11.11.3.1

Analyser et employer la voix, le ton et l'étiquette appropriés à des fins d'affaires diverses dont les suivantes :

- les conversations téléphoniques;
- les vidéoconférences;
- la gestion des réunions;
- les ateliers;
- les présentations;
- les entrevues;
- les propositions et les arguments de vente.

#### 11.11.3.2

Démontrer la capacité de reconnaître et d'appliquer les indices verbaux et non verbaux appropriés dont les suivants :

- les mots tampons;
- le langage corporel.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.3 :** Faire preuve d'aptitudes de communication verbale et non verbale propres au milieu des affaires. *(suite)*

#### 11.11.3.3

Faire preuve d'aptitudes à l'écoute et à la réaction dont les suivantes :

- gérer les distractions;
- refléter le comportement de l'autre;
- poser des questions;
- fournir des rétroactions.

#### 11.11.3.4

Évaluer la communication d'entreprise verbale et non verbale pour en déterminer l'efficacité.

#### 11.11.3.5

Planifier, créer et produire une communication verbale et non verbale claire et plaisante comprenant les éléments suivants :

- les conversations téléphoniques;
- les vidéoconférences;
- la gestion des réunions;
- les ateliers;
- les présentations;
- les entrevues;
- les propositions et les arguments de vente.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11** : Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.4** : Faire preuve d'aptitudes de communication interpersonnelle propres au milieu des affaires.

11.11.4.1

Faire preuve de compétences et d'efficacité en matière de collaboration.

11.11.4.2

Reconnaître l'importance du réseautage afin d'établir des relations d'affaires.

11.11.4.3

Analyser les éléments de la présence commerciale professionnelle dont les suivants :

- l'apparence;
- l'image tant publique que privée;
- le caractère (p. ex., attitude positive, responsabilité, conscience de soi);
- le réseautage;
- le style de communication;
- la citoyenneté mondiale;
- la citoyenneté numérique.

11.11.4.4

Évaluer et démontrer des compétences efficaces en résolution de conflits.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.5 :** Démontrer la capacité de préparer des communications d'entreprise visuelles à l'aide de la technologie appropriée.

#### 11.11.5.1

Faire preuve de compréhension de l'importance des éléments visuels dans la communication d'entreprise dont les suivants :

- le matériel de promotion;
- les tableaux et les graphiques;
- les sites Web;
- les données démographiques;
- l'emballage et la valorisation de la marque;
- les organisateurs graphiques;
- les portfolios.

#### 11.11.5.2

Analyser les techniques de mise en page et de conception employées dans divers médias visuels.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.5 :** Démontrer la capacité de préparer des communications d'entreprise visuelles à l'aide de la technologie appropriée. *(suite)*

#### 11.11.5.3

Démontrer des techniques de mise en page et de conception efficaces pour créer des médias visuels dont les suivants :

- le matériel de promotion;
- les tableaux et les graphiques;
- les sites Web;
- les données démographiques;
- l'emballage et la valorisation de la marque;
- les organisateurs graphiques;
- les portfolios.

#### 11.11.5.4

Démontrer la capacité de comprendre le sens de divers médias visuels dont les suivants :

- les tableaux;
- les schémas;
- les graphiques;
- les données démographiques.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 11 :** Faire preuve de compréhension des concepts et des principes des communications d'entreprise. *(suite)*

**RAG 11.6 :** Démontrer la capacité d'employer diverses technologies utilisées en affaires.

11.11.6.1

Démontrer la capacité de recueillir, de créer et de manipuler des données à l'aide d'un logiciel tableur.

11.11.6.2

Démontrer la capacité d'utiliser efficacement les logiciels de traitement de texte.

11.11.6.3

Démontrer la capacité d'utiliser efficacement les logiciels graphiques.

11.11.6.4

Démontrer la capacité d'utiliser efficacement les logiciels de présentation.



0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées.

**RAG 12.1 :** Faire preuve de compréhension de la gestion des fichiers et de la collaboration.

12A.12.1.1

Démontrer la capacité d'organiser et de gérer un espace de travail commercial pouvant inclure les éléments suivants :

- la gestion de fichiers et de dossiers;
- le stockage de fichiers;
- le partage de fichiers;
- les comptes numériques;
- le stockage en nuage.

12A.12.1.2

Concevoir et construire des documents qui favorisent la collaboration pouvant inclure les éléments suivants :

- l'utilisation simultanée;
- les documents partagés;
- la responsabilité de la révision.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. *(suite)*

**RAG 12.2 :** Faire preuve de compréhension des compétences en communication numérique propres au milieu des affaires.

12A.12.2.1

Élaborer des stratégies visant à établir l'ordre de priorité de l'information numérique et de la gérer efficacement pouvant comprendre les éléments suivants :

- le courriel;
- les médias sociaux;
- les appareils personnels;
- les calendriers;
- les recherches numériques.

12A.12.2.2

Mettre au point un système efficace de gestion de la communication numérique pouvant comprendre les éléments suivants :

- les courriels;
- les tâches;
- le filtrage;
- l'établissement de priorités;
- les réponses automatiques;
- les calendriers et la gestion des horaires de travail;
- les blocages, les pourriels et les services de listes de distribution;
- les groupes et les listes de distribution;
- la gestion de plusieurs comptes.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. *(suite)*

**RAG 12.3 :** Faire preuve de compréhension de la personnalisation et de l'automatisation des logiciels de présentation pour les entreprises.

12A.12.3.1

Construire et analyser une présentation personnalisée à des fins d'utilisation commerciale pouvant comprendre les éléments suivants :

- les gabarits;
- les objets incorporés et liés;
- les options en matière d'automatisation.

**RAG 12.4 :** Démontrer la capacité de créer, de réviser et de gérer des documents opérationnels à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels de traitement de texte pour les entreprises.

12A.12.4.1

Démontrer la capacité de faire la mise en page, de réviser et de gérer des documents opérationnels pouvant comprendre les éléments suivants :

- les fusions;
- les formulaires;
- les documents à plusieurs pages;
- les indexes;
- les renvois.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. *(suite)*

**RAG 12.4 :** Démontrer la capacité de créer, de réviser et de gérer des documents opérationnels à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels de traitement de texte pour les entreprises. *(suite)*

12A.12.4.2

Démontrer la capacité d'automatiser un logiciel de traitement de texte comprenant les éléments suivants :

- les gabarits;
- les macros;
- la personnalisation du logiciel.

12A.12.4.3

Démontrer la capacité de lier et d'intégrer des données provenant de diverses applications logicielles.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. (*suite*)

**RAG 12.5 :** Démontrer la capacité de collecter, de gérer et d'interpréter des données à l'aide des fonctionnalités avancées des tableurs et des logiciels de base de données pour les entreprises.

12A.12.5.1

Démontrer la capacité d'interpréter des données pouvant comprendre les éléments suivants :

- l'interrogation;
- les tableaux et graphiques croisés dynamiques;
- les outils d'analyse de données;
- la création de rapports.

12A.12.5.2

Démontrer la capacité de recueillir et de gérer des données pouvant comprendre les éléments suivants :

- le filtrage;
- la transmission de données en continu;
- l'intégrité et la sécurité des données;
- l'exploration de données;
- la création de formulaires.

0314  
**Communications d'entreprise  
(11)**  
30S/30E/30M

0311  
**Technologies d'entreprise appliquées  
(12A)**  
40S/40E/40M

0326  
**Thèmes et tendances des affaires  
(12B)**  
40S/40E/40M

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. *(suite)*

**RAG 12.5 :** Démontrer la capacité de collecter, de gérer et d'interpréter des données à l'aide des fonctionnalités avancées des tableurs et des logiciels de base de données pour les entreprises. *(suite)*

12A.12.5.3

Démontrer la capacité d'automatiser des logiciels tableurs et de base de données pouvant comprendre les éléments suivants :

- les gabarits;
- les formulaires;
- les macros.

12A.12.5.4

Démontrer la capacité de lier et d'intégrer des données provenant de diverses applications logicielles.

**RAG 12.6 :** Démontrer la capacité de créer, de réviser et de gérer le multimédia à l'aide des fonctionnalités avancées des logiciels multimédias pour les entreprises.

12A.12.6.1

Démontrer la capacité de créer et de manipuler des images et des graphiques.

12A.12.6.2

Démontrer la capacité de créer et de manipuler des vidéos.

12A.12.6.3

Démontrer la capacité de créer et de manipuler des animations.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 12 :** Faire preuve de compréhension des technologies d'entreprise appliquées. *(suite)*

**RAG 12.7 :** Démontrer une bonne connaissance de la sécurité et de la protection de la vie privée en ce qui a trait aux diverses technologies d'entreprise. *(suite)*

---

12A.12.7.1  
Analyser les paramètres de sécurité et de confidentialité de divers appareils et applications numériques.

12A.12.7.2  
Analyser les paramètres de sécurité et de confidentialité de diverses applications dont les suivantes :

- les comptes de médias sociaux;
- les liens de tierces parties;
- les applications collaboratives.

---

**RAG 12.8 :** Appliquer des techniques de logiciel avancées au milieu des affaires.

---

12A.12.8.1  
Appliquer des techniques de logiciel avancées à un projet intégré pouvant comprendre les éléments suivants :

- les simulations;
  - les placements professionnels;
  - un partenariat communautaire;
  - les événements ou activités scolaire;
  - les études de cas.
-

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des nouveaux thèmes et des nouvelles tendances en affaires.

**RAG 13.1 :** Faire preuve de compréhension de l'apprentissage par investigation.

12B.13.1.1

Analyser le milieu des affaires et son interdépendance avec les systèmes environnementaux, sociaux, politiques et économiques.

12B.13.1.2

Employer la pensée systématique pour cerner et analyser les problèmes, reconnaître les possibilités et recommander des solutions aux tendances et problématiques actuelles en affaires.



0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**RAG 13.2** : Discerner les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.

12B.13.2.1

Discerner les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires dont les suivants :

- les médias;
- le consumérisme;
- l'environnement et le changement climatique;
- la durabilité;
- la responsabilité sociale d'entreprise;
- les marchés financiers;
- les progrès de la technologie;
- les conflits mondiaux et économiques;
- la politique;
- les nouveaux modèles d'entreprise.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des nouveaux thèmes et des nouvelles tendances en affaires. *(suite)*

**RAG 13.3 :** Analyser les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.

12B.13.3.1

Analyser les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires dont les suivants :

- les médias;
- le consumérisme;
- l'environnement et le changement climatique;
- la durabilité;
- la responsabilité sociale d'entreprise;
- les marchés financiers;
- les progrès de la technologie;
- les conflits mondiaux et économiques;
- la politique;
- les nouveaux modèles d'entreprise.

0314 <b>Communications d'entreprise (11)</b> 30S/30E/30M	0311 <b>Technologies d'entreprise appliquées (12A)</b> 40S/40E/40M	0326 <b>Thèmes et tendances des affaires (12B)</b> 40S/40E/40M
--	--	--

**But 13 :** Faire preuve de compréhension des nouveaux thèmes et des nouvelles tendances en affaires. *(suite)*

**RAG 13.4 :** Concevoir, recommander ou mettre en œuvre un plan d'action concernant les résultats d'une enquête sur les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires.

12B.13.4.1

Concevoir, recommander ou mettre en œuvre un plan d'action concernant les résultats d'une enquête sur les thèmes, les tendances et les possibilités actuelles ou nouvelles en affaires dont les suivants :

- les médias;
- le consumérisme;
- l'environnement et le changement climatique;
- la durabilité;
- la responsabilité sociale d'entreprise;
- les marchés financiers;
- les progrès de la technologie;
- les conflits mondiaux et économiques;
- la politique;
- les nouveaux modèles d'entreprise.





# BIBLIOGRAPHIE



## BIBLIOGRAPHIE

### Livres

NBEA. *Innovative Instructional Strategies in Business Education*. Reston, VA: National Business Education Association, 2016.

NBEA. *Economics & Personal Finance Education*. Reston, VA: National Business Education Association, 2009.

### Énoncé de position

Énoncé de position de la NBEA. *Les études commerciales préparent les élèves à entreprendre des études collégiales ainsi qu'une carrière*. Disponible en ligne à :  
[https://www.nbea.org/newsite/member/documents/NBEACollegeandCareerReadiness\\_PositionPaper.pdf](https://www.nbea.org/newsite/member/documents/NBEACollegeandCareerReadiness_PositionPaper.pdf).

### Sites Web

EBIT. Educators of Business and Information Technology.  
<http://www.ebitmb.org/> (en anglais seulement)  
(6 juin 2017)

NBEA. National Business Education Association: Educating for Success in Business and Life.  
<https://www.nbea.org/> (en anglais seulement)  
(6 juin 2017)

Fondation canadienne d'éducation économique.  
<http://cfec.org/> (en anglais seulement) (25 juin 2017)

Réseau Entreprises Canada. <https://canadabusiness.ca/>  
(25 juin 2017)

Comptables professionnels agréés du Canada.  
<https://www.cpacanada.ca/> (25 juin 2017)

DECA Inc. <https://www.deca.org/> (en anglais seulement)  
(25 juin 2017)

Entrepreneuriat Manitoba.  
<http://www.entrepreneurshipmanitoba.ca/>  
(en anglais seulement) (25 juin 2017)







