

Comptes rendus d'entretiens préparatoires à la spécialité CMI

-Commerce et Management Internationaux-

du MASTER « ENTREPRENDRE »

Oran décembre 2004
Christian SCHES

Dimanche 12 décembre

➤ 16 h Monsieur Karim hadj SAHRAOUI

- Chargé de cours dans le DPGS COMEX en « compensation internationale » élargie à des explications de macroéconomie internationale (~40h)
- Formé à l'ingénierie du commerce et de la vente internationale dans un IUP de Clermont Ferrand (2^{ème} cycle + DESS de management international) à la pédagogie tournée vers la pratique et l'autonomie étudiante. A apprécié cette pédagogie et semble vouloir la reproduire au sein du Master «ENTREPRISE ».
- Gérant d'une entreprise créée par son père (travail de la peau pour vêtements, chaussures, maroquinerie).
- *Longue conversations, contacts avec sa famille (bourgeoisie aisée, cultivée)*
- Jeune (36 ans), expérience, dynamisme énorme, curiosité, veut participer à la transformation d'une société dont l'assoupissement le révolte.
- M'a communiqué les coordonnées de Abdelkrim BENCHERIF, chef de l'antenne locale de Euro Développement PME, programme UE – CERIST. Contact programmé pour quand ce responsable ne sera plus souffrant.
- ➔ En faire un agent privilégié et le coordinateur des exercices pratiques (projets, études de cas, stages en MAI.
- ➔ Doit être associé à l'enseignement de « Mangement de projet » : lui financer un séjour à DAKAR où Olivier SIRVEN enseignera du 21 au 24 mars 2005.

Lundi 13 décembre

➤ 10 h Monsieur Abdoul el Hassan BENYAMINA

- Prêt à enseigner « Système Informatique et gestion de Données » en M2. Devra sans doute être inclus dans une dynamique collective pour accentuer le caractère professionnel de son enseignement jugé un peu trop académique ➔ ainsi je lui ai demandé de se tenir informé du contenu et du fonctionnement de deux autres cours incluant un usage opérationnel de l'informatique : le « Management de Projet » et « Veilles et intelligence compétitive ». ⬅ ➔ Ici on touche à une nécessité forte : faire fonctionner durablement l'équipe pédagogique comme cela, selon l'avis de plusieurs, ne s'est pas fait en DPGS.
- Le programme envisagé est très globalement : en M1 mise à niveau sur l'ensemble des logiciels usuels (? tests évaluatifs préalables) puis en M2 : gestion de données proprement dite ➔ ici se pose la question de la définition d'un programme convenant aux 6 spécialités, je lui ai annoncé la nécessité de rentrer en contact avec les autres responsables de spécialité.
- ➔ Voir auprès de Bernard LIVOYE (ECEN/CMI) et du SIAD (Luc BUISINE, Nicolas VANEECLOO) les programmes d'enseignement et logiciels utilisés à Lille pour les cours de « gestion de données »

➤ **16 h30 Monsieur Mohammed DELLIL, Vice Recteur (gestions et développement des moyens matériels de l'Université Es SENIA)**

- Tour d'horizon général et accord pour :
 - Effectuer le cours de logistique en relation (interventions) du Port d'Oran, de l'Aéroport ainsi que de transporteur routiers et
 - Traiter de l'environnement international des entreprises (déjà effectué en DPGS) en développant des dimensions institutionnelles nationales et internationales : à quels guichets s'adresser si ...) ← → connexion avec le cours de Finance.
- ➔ Accord sur le fond et sur les moyens (fournir les espaces nécessaires) à la création d'un **INCUBATEUR** d'entreprises associé au Master « ENTREPRISE » : un espace de service au porteur de projets (création et/ou développement d'entreprise) fondé sur les moyens humains d'expertise du Master (enseignants, étudiants avancés, relationnel... ← → outils de dynamisation et de valorisation des activités autonomes des étudiants.

➤ **20h 30 Monsieur DJELLOULI**

- Fiscaliste, commissaire aux comptes, consultants. Responsable de la formation comptable et des stages pour l'ordre des experts comptables.
 - En M1 il faudra s'assurer de la mise à niveau en comptabilité d'étudiants aux cursus antérieurs variés et aussi présenter la comptabilité anglo-saxonne pour que les diplômés puissent interpréter des comptes de résultats établis selon ses règles.
- ➔ Monsieur DJELLOULI dit avoir créé, en 1999-2000, sous la responsabilité du professeur YLES, un DPGS d'Audit – contrôle » et partage ma surprise de ne pas le voir inclus dans le champ du Master « ENTREPRISE ». Mais peut-être est-ce parce que ce DPGS dépend d'un autre établissement ?
- ➔ Monsieur DJELLOULI est en contact avec diverses firmes de la Métropole lilloise : lui en demander les références. De mon côté j'interrogerai le Directeur Régional du Commerce Extérieur pour repérer des entreprises susceptibles de servir d'appuis (stages, conférenciers, sponsors...)

Mardi 14 décembre

➤ **9h 30 Monsieur Abdelkrim MIRAOU**

- Définitions de 3 enseignements de marketing.
 - Marketing général : 24 h en S1
 - Marketing international : 24 h en S2
 - Atelier de marketing (6 études de cas) : en S2. 24 h d'encadrement professoral ~ 100 h de travail étudiant
- ➔ Se procurer des études de cas telles que celles utilisées dans les écoles de commerce : coût ?
- ➔ Problème de l'affectation des cours de marketing entre Monsieur MIRAOU et Monsieur SALEM tous deux titulaires de ce type d'enseignement respectivement en Licence de Sciences Economiques et en Licence de Gestion : au minimum partager les études de cas pour varier méthodes d'approche ?

➤ **16 h Monsieur Abdel Aziz SALEM**

- Esprit mobile et dynamique : thèse sur la gestion de l'eau.
 - Appartient à de nombreux organismes : bureau d'études et de formations (BCS : Business Consulting Service, PLD : Programmes de Longue Durée auprès des entreprises, lié au cahiers du CREAD à Alger, à l'expérience de « polycopiés » déposés sur site...
 - Enseigne le Marketing et les Techniques du Commerce International
- ➔ Problème du partage du marketing avec Monsieur MIRAOU.
- ➔ Voir si constitution d'un cours de Technique du Commerce International = voir JM DANSETTE et alors fixer frontières avec cours sur douane ainsi que frontières avec transport & logistique.
- ➔ PERSONALITE SUSCEPTIBLE de se charger du cours de RELATIONS INTERCULTURELLES.

➤ **19h Monsieur Mohammed MEKRI**

- Directeur régional de la CAAT (Cie Algérienne d'Assurance des Transports)
 - A défini son cours en fonction des besoins et lacunes des étudiants
 - Partage son cours [12h] en deux parties : définition et caractères essentiels d'un contrat d'assurance[8h] + étude pratiques de contrat -inévitables- de transport maritimes [4h].
 - Enumère différentes difficultés rencontrées :1) absence de communication entre les enseignants sur le contenu de leur cours, en l'espèce très spécifiquement à propos du cours de droit des contrats, 2) pas d'accès au fichier des étudiants, 3) intervention trop concentrées et en fin de cycle devant des étudiants fatigués, 4) le contenu du cours n'était pas soumis à un contrôle (?!? Ch. S), 5) aimerait 20 h de cours [8 + 12]
- ➔ Accord à ma demande pour effectuer une ouverture sur culture anglo-saxonne de l'assurance : le besoin induit de 4 h supplémentaires devrait être crédité par un gain lié à une meilleure liaison avec le cours de contrats internationaux.

Mercredi 15 décembre

➤ **9 h Monsieur Ben Halime HADDAD**

- Inspecteur des douanes, aimerait enseigner selon des volumes mieux répartis.
 - La seule des personnes rencontrées à me donner un plan détaillé : 1) mission et organisation des douanes (économique, fiscale, protection...) 2) Outils utilisés : code, tarifs ➔ voir frontière avec fiscalité 3) évaluation de la marchandise + origine pour fixer tarification 4) régime économique i.e. mécanismes utilisés par l'entreprise pour X & M : admission temporaire, transit... ➔ voir fiscalité 5) Analyse de l'évolution réglementaire du commerce extérieur (monopole d'Etat, libéralisation, réforme fiscale ➔ voir fiscalité 6) facilitation accordée à l'entreprise par la douane 7) Contentieux douanier 8) différentes impositions perçues par l'administration des douanes 9) mission de la douane dans l'économie nationale : aujourd'hui, vers le libre échange (cf. accord avec U. E.)
- ➔ Doit se coordonner avec le cours de logistique. Décider qui traite des incoterms.
- Est intéressé par une mission en France pour actualiser ses connaissances
- ➔ Peut contribuer à déterminer les entreprises susceptible de sponsoriser un China Business Center

➤ **11 h Maître Mohamed Salah NADJI**

- Avocat mais essentiellement enseignant
 - Estime que 30 h de cours c'est insuffisant
 - Plan : Intro, notion d'obligation, préliminaires du contrat (lettre d'intention), préparation du contrat, formalisation/ négociation ➔demande faire le cours de négociation dont il est spécialiste dit-il, contentieux dont arbitrage auquel il voue un grand intérêt, droit type des contrats disponibles, INCOTERMS ◀ ➔ ce dernier élément doit être traité ailleurs
- ➔ Doit être informé de ce qui se fera en marketing et en assurance.