
Les spécialisations en administration



Service de l'orientation scolaire
et professionnelle



2011

Les informations contenues dans ce document sont tirées de la
banque de données Repères (Société GRICS) et des sites internet des universités.

Réalisation : Claire Cyr, c.o.
Service de l'orientation scolaire et professionnelle

Mise à jour : Septembre 2011

Le rôle de l'administrateur

L'administrateur gère les différentes facettes d'une organisation. L'administrateur planifie, organise et supervise, en collaboration avec le personnel cadre sous sa responsabilité, l'ensemble des activités d'une société privée ou publique. en vue d'une plus grande efficacité. Il détermine les objectifs de développement, transforme les structures de fonctionnement, coordonne la production et la distribution, etc.¹ Il planifie, dirige et évalue les ressources humaines, financières, matérielles pour assurer le bon fonctionnement, résoudre les problèmes, s'adapter aux changements et viser une meilleure rentabilité et efficacité de l'organisation. Il représente l'entreprise auprès de la clientèle, du public et d'organismes. Il voit à l'élaboration et à l'application des politiques, des normes et règlements de l'entreprise et établit des objectifs de développement et d'amélioration de la qualité des produits ou des services. Il veille à mettre sur pied un système de gestion efficace en vue d'assurer le meilleur rendement possible. L'administrateur dans une petite organisation peut voir aux différentes facettes de gestion de celle-ci, alors que dans les plus grandes organisations, les fonctions sont davantage spécialisées et la structure organisationnelle plus hiérarchisée.

Les spécialisations dans les universités francophones

Le BAC en Administration des affaires dans les universités québécoises comporte plusieurs cheminements possibles. Vous trouverez dans ce document les principales spécialisations à l'intérieur des universités, ainsi que les professions qui y sont reliées.

Université	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
LAVAL	Spécialisé (Choix d'une concentration de 36 crédits parmi les 11 suivantes)	Comptabilité générale	36	Cheminement pour l'admission aux ordres professionnels des CA et des CGA
		Comptabilité de management CMA	36	Cheminement pour l'admission à l'Ordre des CMA.
		Finance	36	
		Gestion de la chaîne d'approvisionnement	36	Développement des compétences en gestion des approvisionnements, en négociation et appels d'offres, en commerce international, en production, distribution, en entreposage et en gestion stratégique de la chaîne d'approvisionnement.
		Gestion des opérations et logistique	36	
		Gestion internationale	36	
		Gestion urbaine et immobilière	36	Cheminement pour l'obtention du titre d'Évaluateur agréé ou d'Administrateur agréé - spécialité immobilière.

¹ Les Carrières de la formation universitaire.

Université	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
LAVAL (suite)	Spécialisé (1 concentration)	Management	36	Cheminement permettant l'obtention du titre de Planificateur financier de l'Institut québécois de planification financière (IQFP)
		Marketing	36	
		Services financières	36	
		Systèmes d'information organisationnels	36	
	Mixte (Choix de 2 concentrations de 18 crédits parmi les 12 suivantes)	Comptabilité	18	Acquisition de connaissances pour la gestion administrative et financière de projets dans les pays en développement, dans les organisations humanitaires internationales et locales (ONG), dans les organisations d'entraide et de développement local, dans les coopératives, etc.
		Développement international et action humanitaire	18	
		Entrepreneuriat et gestion de PME	18	
		Finance	18	
		Gestion des opérations et logistique	18	
		Gestion des ressources humaines	18	
		Gestion des risques et assurance	18	
		Gestion des systèmes d'information organisationnels	18	
		Gestion internationale	18	
		Gestion urbaine et immobilière	18	
		Marketing	18	
		Réalisation de systèmes d'information organisationnels	18	
		Laval offre aussi un BAC en relations industrielles.		
		Acquisition de connaissance sur les diverses formes d'assurance et de produits dérivés, sur la gestion des institutions de dépôts et de la liquidité, le marché des capitaux, la gestion de portefeuille, l'assurance-vie et la planification successorale, etc.		
		Acquisition de connaissances pour la conception et le développement d'applications informatiques supportant les systèmes d'information (SI).		

Université	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
ÉCOLES DES HAUTES ÉTUDES COMMERCIALES (HEC)	Spécialisé (Choix d'une concentration de 36 crédits parmi les 10 suivantes)	Affaires internationales	36	Voir la description de la spécialisation en Gestion internationale.
		Comptabilité professionnelle	36	Subdivision en 3 filières selon l'Ordre professionnel visé : CA, CMA ou CGA.
		Économie appliquée	36	Formation d'économistes capables d'appliquer les nouvelles théories économiques au contexte de l'entreprise. Voir aussi les programmes en Économique dans les autres universités.
		Finance	36	
		Gestion des opérations et de la logistique	36	
		Gestion des ressources humaines	36	
		Management	36	
		Marketing	36	
		Méthodes quantitatives de gestion	36	Acquisition de connaissances pour le traitement, l'analyse et l'interprétation des données au moyen d'outils opérationnels, statistiques et informatiques
		Technologies de l'information	36	Développement de compétences pour l'analyse, la planification, l'implantation et le contrôle des technologies de l'information d'une entreprise, en conjuguant les dimensions technologiques, stratégiques et humaines. Cette spécialisation est semblable à celle en Gestion des systèmes d'information organisationnels.
	Mixte (Choix de 2 concentrations de 12 crédits parmi les 9 suivantes)	Économie	12	
		Finance	12	
		Gestion des opérations et de la logistique	12	
		Gestion des ressources humaines	12	
		Information comptable et gestion	12	
		Management	12	
		Marketing	12	
Méthodes quantitatives		12		
Technologies de l'information pour gestionnaires	12			

	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
SHERBROOKE	Tronc commun de 42 crédits et choix d'une spécialisation parmi les suivantes :	Comptabilité	45	Subdivision en 3 cheminements selon l'Ordre professionnel visé : CA, CGA, CMA
		Finance	36	
		Gestion de l'information et des systèmes	36	Similaire à la spécialisation en Gestion des systèmes d'information organisationnels.
		Gestion des ressources humaines	36	
		Management	36	
		Marketing	36	
UQAM	Tronc commun de 57 crédits et choix de 7 spécialisations	Comptabilité	Non	L'UQAM offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'admission à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA.
		Finance	24	
		Gestion des opérations	24	
		Gestion des ressources humaines	24	L'UQAM offre aussi un BAC en Gestion des ressources humaines.
		Gestion internationale	24	
		Marketing	24	Similaire à la spécialisation en Gestion des systèmes d'information organisationnels.
		Systèmes d'information	24	
		Carrière internationale	24	

Université	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
UQAR	Tronc commun d'un an et choix d'une concentration parmi les 5 suivantes :	Comptabilité	Non	L'UQAR offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'admission à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA
		Entrepreneurship	24	
		Finance corporative	24	Cheminement permettant l'obtention du titre de Planificateur financier de l'Institut québécois de planification financière (IQFP) et du titre d'Assureur-vie agréé délivré par la Chambre de la sécurité financière et l'Autorité des marchés financiers.
		Gestion des ressources humaines	24	
		Marketing	24	
		Services financiers	30	
UQTR	Régulier (90 crédits sur 3 ans)	Comptabilité	Non	L'UQTR offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'admission à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA.
		Entrepreneuriat et management novateur	24	
		Finance	24	Similaire à la spécialisation en Gestion des opérations et de la logistique.
		Gestion des ressources humaines	24	
		Logistique	24	
		Marketing	24	
	Double concentration (120 crédits sur 4 ans)	Entrepreneuriat et Finance	54 à 60	Cette double concentration peut mener au titre de CGA.
		Entrepreneuriat et Gestion des ressources humaines	54 à 60	
		Entrepreneuriat et Logistique	54 à 60	
		Entrepreneuriat et Marketing	54 à 60	
		Gestion des ressources humaines et Marketing	54 à 60	
		Logistique et Gestion des ressources humaines	54 à 60	
		Logistique et Marketing	54 à 60	
		Finance et Logistique	54 à 60	
Finance et Marketing	54 à 60			
Finance et Gestion des ressources humaines	54 à 60	60		
Finance et Comptabilité	60			

Université	Types de cheminement	Spécialisations	Nombre de crédits	Remarques
UQAT	Choix de 1 concentration parmi les 3 suivantes :	Comptabilité	Non	L'UQAT offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'obtention à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA.
		Finance	12	
		Gestion des ressources humaines	12	
		Marketing	12	
UQAC	Régulier (Choix d'une concentration de 24 crédits)	Comptabilité	Non	L'UQAC offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'admission à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA.
		Finances	24	
		Gestion des ressources humaines	24	
		Gestion internationale	24	
	Marketing	24		
	Général	Choix de 2 cours dans chacune des 4 concentrations : Finances, Gestion des ressources humaines, Gestion internationale et Marketing.	24	
Mixte	Choix de 4 cours dans 2 concentrations; ou Choix de 4 cours dans une concentration, 2 cours dans une 2 ^e concentration et 2 cours dans une 3 ^e concentration.	24		
UQO	Régulier (choix de 1 concentration parmi les 4 suivantes)	Comptabilité	Non	L'UQO offre un BAC en Sciences comptables en vue de l'admission à l'un des 3 ordres professionnels : CA, CGA ou CMA.
		Entrepreneurship et PME	27	
		Finance	27	
		Gestion de personnes	27	
	Marketing et relations publiques	27	L'UQO offre aussi un BAC en Relations industrielles et en ressources humaines.	
	Profil avec cours optionnels	Choix de 12 crédits dans l'une des 4 concentrations : Entrepreneurship et PME, Finance, Gestion de personnes ou Marketing et relations publiques; et 15 crédits parmi les autres cours optionnels du programme.		27

Les spécialisations dans les universités anglophones

Université	Type de BAC	Spécialisations	
CONCORDIA	BAC en Administration - 42 crédits: tronc commun - 18 crédits : mineure - 30 crédits: hors Faculté	International business	- Major In International Business (24 cr.) - Minor in International Business (12 cr.)
		Accounting	- Major in Accountancy (24 cr.) - Minor in Assurance, Fraud prevention and investigative service (12 cr.) - Minor in Financial reporting (12 cr.) - Minor in Management Accounting (12 cr.)
		Finance	- Honours in Finance (30 cr.) - Major in Finance (24 cr.) - Minor in Finance (12 cr.)
		Management	- Major in Human resource management (24 cr.) - Minor in Human resource management (12 cr.)
	BAC en Commerce - 42 crédits: tronc commun - 24 crédits: majeure - 24 crédits: cours optionnels dont 12 crédits hors Faculté	Marketing	- Major in Marketing (24 cr.) - Minor in Marketing (12 cr.)
		Supply chain operations management	- Major in Supply chain operations management (24 cr.) - Minor in Supply chain operations management (12 cr.)
		Management information systems	- Major in Management information systems (24 cr.) - Minor in Management information systems (12 cr.) - Minor in Data intelligence (12 cr.)
		Economics	- Major in Economics (24 cr.) - Minor in Economics (12 cr.)

Université	Type de BAC	Spécialisations	
MCGILL	BAC en Commerce	Accounting	- Major in Accounting (30 cr.) - Concentration in Accounting (15 cr.)
		Economics	- Honours in Economics (42 cr.) - Major in Economics for management students (36 cr.) - Joint Honours Economics and Accounting (54 cr.) - Joint Honours Economics and Finance (54 cr.)
		Entrepreneurship	- Concentration in Entrepreneurship (15 cr.)
		Finance	- Major in Finance (30 cr.) - Concentration in Finance (15 cr.)
		Information systems	- Major in Information systems (30 cr.) - Concentration in Information systems (15 cr.)
		International management	- Major in International Management (48 cr.)
		International business	- Concentration in International business (15 cr.)
		Investment management	- Honours in investment management (45 cr.)
		Labour-management relations	- Major in Labour-management relations (30 cr.) - Concentration in Labour-management relations (15 cr.)
		Marketing	- Major in marketing (30 cr.) - Concentration in Marketing (15 cr.)
		Mathematics for management students	- Major in Mathematics for management students (39 cr.) - Minor in Mathematics for management students (18 cr.) - Concentration in Mathematics students (15 cr.)
		Operations management	- Concentration in Operations management (15 cr.)
		Organizational behavior	- Concentration in Organizational behavior (15 cr.)
		Psychology for management students	- Major in Psychology for management student (30 cr.)
		Statistics	- Major in Statistics for management students (39 cr.) - Minor in Statistics for management students (21 cr.)
Strategic management	- Concentration in Strategic management-Social context (15 cr.) - Concentration in Strategic management-global strategy (15 cr.)		

Université	Type de BAC	Spécialisation	Nombre de crédits		
BISHOPS	B.A.A. Business Administration (90 crédits) : - 45 crédits : cours obligatoires en administration; - 18 à 24 crédits : cours de la concentration choisie; - 3 à 9 crédits : cours au choix en administration ou autre que l'administration dépendamment de la concentration choisie; - 18 crédits : cours au choix autre que l'administration.	Accounting	24		
		Entrepreneurship	24		
		Finance	21		
		General Business management	18		
		Human Resource management	21		
		International Business	18		
		Marketing	21		
	B.A.A. Business Administration (120 crédits): - 45 crédits : cours obligatoires en administration; - 18 à 24 crédits : cours de la concentration choisie; - 3 à 9 crédits : cours au choix en administration ou autre que l'administration dépendamment de la concentration choisie; - 48 crédits : cours au choix dans une autre majeure ou mineure que l'administration (avec possibilité de 18 crédits supplémentaires en administration)	Aucune			
				B.A. Major in Business (90 crédits): - 45 crédits: cours obligatoires en administration; - 15 crédits: cours au choix en administration; - 30 crédits : cours au choix autre que l'administration.	

Comptabilité

Le spécialiste en comptabilité est responsable des livres d'entreprises ou d'individus. Il s'occupe des états financiers et voit à ce que les différentes opérations financières soient inscrites et tenues à jour dans les bilans : revenus, dépenses, entrées de fonds, chèques, recouvrement de comptes, etc. On retrouve 2 grands secteurs en comptabilité : le premier est la vérification comptable qui consiste à faire l'analyse des états financiers et à faire des recommandations à titre d'expert indépendant ; le second est davantage lié à la gestion en conseillant et en participant au processus de décision à l'intérieur des entreprises. Il existe **3 types de comptables**, chacun étant encadré par un Ordre professionnel distinct :

◆ **Les Comptables agréés (CA) :**

Le comptable agréé a pour fonction principale la recherche, la création, l'analyse, la validation et la certification de l'information financière et non financière, quantitative et qualitative, concernant la situation d'une organisation. Il fournit ainsi des conseils pour aider l'entreprise ou l'organisme à prendre des décisions en vue d'améliorer sa performance et d'assurer sa rentabilité et sa croissance. La vérification comptable est au cœur de sa pratique et le CA peut exercer ses fonctions en cabinet et/ou en entreprise. Lorsqu'il travaille en cabinet, le CA se rend régulièrement chez les clients (entreprises de toutes tailles et de tous les secteurs d'activité) pour y rencontrer les dirigeants, vérifier les états financiers et les conseiller. Le CA participe au processus décisionnel concernant la structure de l'organisation, la gestion du changement, l'environnement informatique et technologique, la finance, le marketing ou les ressources humaines, etc.

Cheminement : BAC en administration des affaires, concentration en sciences comptables ou un BAC en sciences comptables + Programme de formation professionnelle (Diplôme 2^e cycle, 30 crédits) + Stage d'expérience pratique (24 mois) + Évaluation uniforme de la profession (EFU).

◆ **Les Comptables généraux licenciés (CGA) :**

Le comptable général licencié a pour rôle de planifier et gérer des budgets, d'implanter des systèmes de contrôle interne et de gestion comptable et d'élaborer des procédures adaptées au contexte de l'entreprise ou de l'organisation afin qu'elle atteigne ses objectifs et d'assurer sa performance financière. Le CGA est un professionnel polyvalent qui compile et vérifie les états financiers, fait de la planification fiscale et successorale, applique les contrôles et procédures de gestion financière, produit des rapports d'impôt et de taxation.

Cheminement : BAC en administration des affaires, concentration en sciences comptables ou BAC en Sciences comptables + 2 examens de compétences techniques + Programme court en expertise professionnelle (15 crédits) + 2 examens de compétences professionnelles + Stage d'expérience pratique (24 mois).

◆ **Les Comptables en management accrédités (CMA) :**

Le comptable en management accrédité a pour rôle d'organiser l'information de gestion, de concevoir des systèmes, de mettre en œuvre des plans d'action efficaces et de gérer les ressources de l'entreprise en vue d'en assurer l'amélioration continue et le succès. Le CMA utilise l'information financière et stratégique pour conseiller la direction sur les façons d'améliorer la performance de l'organisation de l'entreprise. Il participe à l'élaboration des objectifs de l'entreprise, de ses politiques et de sa stratégie globale de gestion des ressources. Il contribue à l'établissement de mesures et de plans directeurs pour favoriser l'utilisation optimale des ressources disponibles.

Cheminement : BAC en administration des affaires, concentration en sciences comptables ou BAC en sciences comptables + Examen professionnel (CMA) + Stage d'expérience pratique (24 mois).

Entrepreneuriat

La spécialisation en Entrepreneuriat permet d'acquérir une formation polyvalente visant le développement des compétences essentielles afin d'assurer le démarrage éventuel d'une entreprise ou la gestion d'une PME.

Ainsi, la spécialisation permet l'acquisition de connaissances sur les différents modèles d'affaires innovateurs et les stratégies nécessaires à la compréhension des différents enjeux à l'intérieur comme à l'extérieur d'une entreprise. Elle offre une bonne initiation à la rédaction d'un plan d'affaires et au démarrage d'entreprise. Elle fournit les outils nécessaires pour avoir une vision globale d'une entreprise en intégrant ses différentes dimensions: marketing, finance, ressources humaines, comptabilité, économie, etc.

Cette spécialisation permet également de mieux comprendre le fonctionnement et le milieu d'une PME et éventuellement de cumuler plusieurs fonctions au sein d'une petite et moyenne entreprise. Elle offre des débouchés éventuels en matière de :

- Conseil au démarrage d'une entreprise ou de gestion d'une PME.
- Création d'un projet d'entreprise et de son plan d'affaires;
- Conseil auprès des entrepreneurs (locaux et exportateurs ou importateurs);
- Relève d'une entreprise familiale;
- Gestion d'une franchise.

Pour en connaître davantage sur l'entrepreneuriat :

Auto-évaluation de ses compétences entrepreneuriales sur le site Mentors, entreprises et plan : www.mvp.cfee.org/fr/selfassessment.html

Fondation de l'entrepreneurship : www.entrepreneurship.qc.ca/

Info-Entrepreneurs : www.infoentrepreneurs.org/

Finance

Le spécialiste en finance effectue des tâches de gestion reliées aux fonds de roulement, au financement à long terme, au placement et à la gestion de portefeuilles, etc. Il conseille les organisations, les entreprises ou les clients à prendre des décisions en matière de financement, de placement et de gestion des risques. On peut retrouver le spécialiste en finance dans l'une des trois principales branches de la finance: la finance d'entreprise, la finance de marché et la gestion en institutions de dépôt.

◆ Finance d'entreprises :

La gestion financière d'entreprise réfère aux activités dont le but est de maximiser la valeur de l'entreprise tout en minimisant les risques. Le rôle du spécialiste en gestion financière d'entreprise consiste à trouver les fonds nécessaires pour réaliser les activités de l'entreprise, la faire croître, faire les investissements requis, procéder à des acquisitions ou fusions s'il y a lieu, planifier son avenir financier et gérer toutes les liquidités disponibles.

◆ Finance de marchés : comporte 2 volets

Placement et gestion de portefeuille : le rôle du spécialiste en placement et en gestion de portefeuille consiste à gérer le portefeuille d'un investisseur ou d'une institution, à s'occuper des placements et des transactions, à choisir la bonne combinaison de titres en vue de maximiser le rendement de l'investisseur. Il analyse les divers titres financiers et fait des recommandations d'achat ou de vente de titres. Il suit l'évolution des différents marchés des actions, prépare et recueille les informations pour les gestionnaires. Il soutient les entreprises à tous les stades de leur croissance : démarrage, expansion, exportation, recherche et développement, acquisitions ou fusions. Il peut aider également les entreprises et les gouvernements à réunir les capitaux nécessaires pour financer leurs activités, à structurer des montages financiers, à travailler avec des sociétés qui veulent acquérir d'autres sociétés ou fusionner avec elles. Il peut rechercher de nouvelles entreprises en émergence et s'occuper de leur financement;

Conseil en placement : le conseiller financier analyse la situation financière de clients (investisseurs individuels), leur propose ou fait des recommandations concernant leurs placements. Le planificateur financier conseille des clients pour l'élaboration de leur planification financière globale, leur trace un plan d'action adapté à leurs besoins, les conseille en matière de placements et s'occupe de l'ensemble de leur situation financière : budget, fiscalité, produits d'assurance, etc. Le titre de planificateur financier requiert l'examen de l'Institut québécois de planification financière.

◆ Gestion dans les institutions de dépôt :

Dans les institutions de dépôt, le spécialiste en finance a pour rôle de s'occuper de prêt d'argent aux entreprises et aux clients individuels, du consentement de crédit, de l'ouverture de comptes d'épargne et de chèques, de prêts d'auto, de prêts hypothécaires. Il identifie et analyse les principaux risques à gérer : risque de crédit, risque de fluctuation des taux d'intérêt, risque de liquidité, risque de marché et risque d'opération.

Gestion des opérations et de la logistique

Le spécialiste en gestion des opérations et de la logistique planifie et contrôle les ressources d'une entreprise ou d'un organisme en vue d'améliorer la productivité et la qualité des produits et des services. Il s'occupe de la gestion des coûts et des délais, du respect des normes de qualité, de la formation et la motivation des équipes de travail, etc. Il analyse et solutionne les problèmes reliés à la production et cherche à rentabiliser la production par une utilisation optimale des ressources humaines et technologiques de l'organisation. Il s'occupe de la chaîne logistique d'une entreprise, de l'entrée des matières premières ou des composantes d'un produit jusqu'à sa distribution, de l'acquisition des matières premières jusqu'à la vente des produits finis aux consommateurs. Il peut occuper une ou plusieurs fonctions dans les domaines suivants :

- ◆ **Qualité** : élaborer et mettre à jour des systèmes de qualité afin de rencontrer les normes et les standards nationaux ou internationaux ; participer à l'implantation d'un système de gestion intégrale de la qualité pour assurer que les matières premières ainsi que les produits finis soient conformes aux attentes des clients.
- ◆ **Production** : planifier les ressources matérielles et humaines nécessaires à la production et la vente d'un produit ou d'un service.
- ◆ **Planification** : déterminer la capacité manufacturière, la prévision de la demande, la planification de la production, les besoins de matières premières et des ressources nécessaires, la planification des ressources de distribution.
- ◆ **Réingénierie et optimisation** : simplifier et maximiser la productivité, automatiser les opérations, maximiser la disponibilité et l'efficacité des équipements, améliorer la santé et sécurité au travail, réduire les coûts d'énergie, les heures supplémentaires, ainsi que les effets nocifs sur l'environnement.
- ◆ **Logistique** : prévoir la demande, gérer les stocks, prévoir le réapprovisionnement continu, gérer le transport et l'entreposage, planifier les ressources et la conception de réseaux de distribution, planifier les aspects internationaux et environnementaux de l'approvisionnement, de la production et de la distribution.
- ◆ **Achats et approvisionnements** : participer à la politique d'achat, déterminer la quantité et les marchandises à acheter, faire le choix des fournisseurs et établir les contacts avec eux, rechercher de nouveaux produits pour améliorer la qualité et satisfaction de nouveaux besoins, négocier les prix, les conditions de paiement et les délais de livraison avec les fournisseurs.
- ◆ **Distribution et transport** : concevoir et configurer des réseaux de distribution, déterminer le nombre et la localisation des fournisseurs, des centres de distribution, des entrepôts et des clients, élaborer des stratégies de distribution, centralisées ou décentralisées.
- ◆ **Supervision** : mobiliser, développer et évaluer la performance de groupes d'employés, agir à titre de personne ressource lorsqu'un employé rencontre des difficultés.

Gestion internationale

Cette spécialisation vise à développer les différentes facettes de la gestion en tenant compte des enjeux internationaux et à fournir les outils nécessaires pour la réalisation d'opérations partout dans le monde. Le spécialiste en gestion internationale est responsable de l'implantation des politiques de gestion dans un contexte international et de mondialisation des marchés. Son rôle est notamment de développer les marchés internationaux ou encore de voir à la gestion de projets à l'étranger. Il peut également s'occuper de la gestion de l'importation ou de l'exportation de produits ou de services sur les marchés internationaux. Il peut exercer une ou plusieurs fonctions liées à :

◆ **Gestion des processus stratégiques et opérationnels visant et facilitant l'internationalisation des activités d'affaires d'une entreprise :**

- Élaborer des stratégies d'internationalisation, en évaluer les risques et les avantages, établir un plan d'action pour la réalisation de la stratégie choisie, analyser la situation de changement et y apporter des améliorations;
- Créer des alliances stratégiques et planifier des acquisitions internationales, analyser et gérer les facteurs culturels impliqués dans les fusions et les acquisitions internationales;
- Promouvoir et développer des marchés internationaux tant au niveau des exportations que des importations, analyser les marchés étrangers, assurer les ventes à titre de représentant international;
- Gérer les activités logistiques d'exportation-importation, les formalités de dédouanement, la tarification du transport, etc.;
- Gérer les transferts de technologie à l'international, créer des partenariats internationaux pour la création de technologie, gérer les connaissances en contexte d'internationalisation;
- Prendre en charge le recrutement et la sélection dans un contexte international, intégrer et faire le suivi des travailleurs expatriés, gérer les différences culturelles au sein de l'entreprise, la rémunération des cadres internationaux, etc.
- Offrir des conseils en matière de fiscalité internationale;
- Examiner les perspectives de développement des marchés, étudier les conséquences des législations et des réglementations locales et environnementales sur le développement de l'entreprise, etc.;
- Gérer les investissements et les portefeuilles internationaux, identifier et évaluer les opportunités et les risques rattachés aux investissements internationaux, etc.

Aussi :

- ◆ **Coopération internationale :** travailler dans les organismes nationaux et internationaux de coopération internationale, les organismes gouvernementaux et non-gouvernementaux.
- ◆ **Finance internationale :** travailler dans les banques et les institutions bancaires.
- ◆ **Organisations gouvernementales :** travailler dans les différents ministères provincial et fédéral.

Gestion des systèmes d'information

Le spécialiste en gestion de systèmes d'information participe à l'analyse et à la conception des systèmes d'information, travaille avec les utilisateurs pour développer des solutions informatiques en réponse à leurs besoins d'information. Il participe à l'évaluation des systèmes et processus existants, procède à l'implantation de nouveaux systèmes d'information, supporte les usagers dans l'adoption des nouvelles technologies, joue un rôle d'intermédiaire en assurant la liaison entre les unités administratives et les informaticiens. Il fait de la veille technologique afin d'évaluer le potentiel des nouvelles technologies pour l'organisation. Il peut assurer une ou plusieurs fonctions au sein d'une organisation :

- ◆ **Analyse d'affaires** : analyser la documentation afin de développer ou d'améliorer les diverses opérations, procédures et processus reliés aux systèmes d'information ; animer des entrevues de collecte des besoins pour établir des consensus sur les exigences et les spécifications des applications à développer; participer à l'identification des solutions informatiques répondant aux besoins d'affaires et offrir un support aux directeurs, chargés de projets et clients dans leur prise de décision; effectuer un suivi lors des phases de développement et valider les solutions informatiques proposées par des essais; gérer les coûts et les échéanciers; identifier, analyser et contrôler les risques du projet; rédiger le rapports des progrès effectués.
- ◆ **Analyse fonctionnelle** : identifier les besoins des clients et les traduire en spécifications techniques pour l'équipe de développement; agir comme agent de liaison entre les clients et l'équipe de développement pour s'assurer que les caractéristiques fournies correspondent aux besoins du client; planifier et coordonner les essais, participer à l'implantation des systèmes; fournir aux utilisateurs la formation et la documentation adéquate.
- ◆ **Assurance-qualité** : participer à l'implantation des plans de contrôle de la qualité en vue de la production; accompagner les différentes équipes de travail dans les tests de qualité; analyser et investiguer les problèmes avec les usagers; rechercher dans la base de données pour solutionner les problèmes.
- ◆ **Gestion de comptes et de la relation-client** : gérer la relation et assurer le suivi avec la clientèle interne et externe afin d'améliorer la qualité des services; collaborer avec les service des ventes et les services professionnels afin de gérer toutes les activités reliées à la clientèle ou aux nouveaux produits; identifier de nouvelles opportunités d'affaires et les diriger vers les secteurs appropriés; participer à la rédaction de propositions d'affaires; participer aux présentations des produits ou des services.
- ◆ **Gestion de projets** : conseiller, planifier, organiser, contrôler et diriger les différentes activités nécessaires à la réalisation d'un projet; élaborer le plan et le rapport de clôture du projet; surveiller et évaluer la performance du projet (budget, coûts, échéancier, envergure, qualité, risques, etc.); s'assurer de la bonne communication entre les différents acteurs du projet (client, équipe interne, fournisseurs de services, etc.);
- ◆ **Sécurité informatique** : participer à l'élaboration de solutions afin de pallier aux problèmes de sécurité; participer aux enquêtes de sécurité technico-légales; participer à la veille des nouvelles menaces et vulnérabilités dans le domaine de la sécurité de l'information.
- ◆ **Support aux usagers** : évaluer le besoin du client et la proposition des solutions visant la résolution des problèmes; installer et configurer des logiciels spécialisés conformément aux demandes des usagers; documenter les procédures à remettre aux usagers; gérer les accès usagers; former les usagers afin de leur permettre de mieux utiliser le système.

Gestion urbaine et immobilière

Le spécialiste en gestion des affaires urbaines et immobilières travaille dans tous les secteurs de l'investissement, de l'administration et le développement des ensembles immobiliers privés ou publics. Il fait l'analyse, l'évaluation et la planification des transactions immobilières. Il effectue des études de rentabilité, des évaluations foncières et des expertises urbaines et immobilières. Il est responsable de la prise de décision quant à l'administration et la promotion du développement résidentiel, commercial et industriel. Il peut exercer diverses fonctions telles que:

- Évaluer les terrains, les bâtiments, les structures, la machinerie, l'équipement et les améliorations de propriété à des fins d'imposition de taxes, de financement et de planification régionale, avant la vente ou l'achat;
- Étudier et analyser des renseignements tels que les ventes conclues antérieurement, les titres de propriété, les plans de structure et les certificats de localisation, les cartes pédologiques, les plans de lotissement, les plans des services d'aqueduc et d'égouts, les coûts de location et les servitudes;
- Expliquer le procédé d'estimation aux contribuables;
- Recueillir les données et analyser les registres financiers d'une entreprise (états financiers, budgets, prévisions et chiffres des ventes) afin d'évaluer la compétitivité de l'entreprise ou de déterminer sa valeur marchande;
- Préparer des rapports de planification de propriété, de litige matrimonial, d'assurance et de perte d'entreprise ;
- Préparer des rapports d'évaluation pour les services de crédit, les compagnies d'assurance, les ministères, les tribunaux, les procureurs, les créanciers, les acheteurs ou les vendeurs aux enchères;
- Gérer des actifs immobiliers;
- Gérer des portefeuilles immobiliers ;
- Agir comme témoin-expert dans des causes d'évaluation immobilière;
- Participer à des projets de vente, d'achat, de construction d'immeubles.

Avec la spécialisation en gestion urbaine et immobilière, vous pouvez devenir membre de l'Ordre des évaluateurs agréés du Québec.²

L'évaluateur immobilier aide les individus à prendre des décisions éclairées concernant entre autres :

- La vente, l'acquisition ou la construction d'une propriété;
- La contraction d'une hypothèque;
- L'investissement dans l'immobilier;
- Le règlement des aspects immobiliers d'une succession;
- La négociation d'une couverture adéquate d'un immeuble avec un assureur;

L'évaluateur agréé peut également conseiller les gouvernements, les municipalités, les institutions financières et les promoteurs des secteurs public ou privé dans la prise de décision concernant les dépenses ou les investissements qui ont trait à l'immobilier.

² La description de la profession d'Évaluateur agréé est tirée du site internet de l'Ordre : www.oaqa.qc.ca

Management

Le spécialiste en management s'occupe tout particulièrement de la gestion organisationnelle. De concert avec d'autres spécialistes, il étudie, analyse et évalue le fonctionnement des services d'une entreprise afin de conseiller et de mettre en place des stratégies visant la résolution de problèmes. Il vise la bonne marche de l'entreprise et la coordination de l'ensemble des activités en vue du fonctionnement optimal de l'entreprise. Il possède une formation polyvalente lui donnant une vue d'ensemble d'une organisation et lui permet ainsi d'évoluer dans les différentes fonctions au sein de celle-ci. Il peut agir également à titre de consultant. Il assumera diverses tâches dont :

◆ Gestion de personnel et gestion de projet

- Superviser, encadrer et former le personnel : établir l'organigramme d'un service et/ou de l'organisation, déterminer les fonctions du personnel, recruter et évaluer le rendement du personnel, etc.
- Élaborer des systèmes de planification et de suivi du travail : planifier et coordonner le plan de travail annuel des employés, assurer le suivi du plan de service et évaluer les résultats des différentes opérations, etc.
- Planifier et gérer le budget d'un service ou d'une organisation.

◆ Développement organisationnel

- Évaluer, préparer et mettre en œuvre le changement organisationnel : analyser la situation de changement, effectuer des propositions d'amélioration, analyser les caractéristiques, les rôles et les interventions des différents acteurs du changement.
- Gérer les connaissances dans l'organisation : identifier et analyser les savoirs créés par l'entreprise ou par un groupe de professionnels, créer des communautés de pratique (groupes de personnes ayant les mêmes activités professionnelles qui se rassemblent pour partager des connaissances reliées à leur pratique).
- Élaborer et gérer les programmes et les politiques reliés à l'impact environnemental de l'entreprise, créer des solutions novatrices et proactives face aux défis sociétaux et environnementaux et à l'implication sociale de l'entreprise.
- Analyser le climat organisationnel de l'entreprise : analyser les facteurs organisationnels et faire ressortir les éléments spécifiques vers lesquels les actions doivent converger pour doter l'entreprise d'une qualité de vie au travail.
- Consolider les équipes de travail : clarifier les attentes entre les membres d'une même équipe et leurs gestionnaires à l'aide de questionnaires et d'entrevues afin d'amener cette équipe à être plus performante et à travailler vers des objectifs communs.
- Planifier la relève : identifier les employés potentiels de relève, implanter un système pour gérer leur cheminement de carrière et leur développement professionnel.

Marketing

Le spécialiste en marketing est responsable de la relation entre l'entreprise et ses marchés. Il analyse les besoins, le profil et le comportement du consommateur, évalue la concurrence, effectue des analyse de marchés, cible les marchés selon le produit, le prix et le pourcentage de profit visé, détermine le mode de distribution, les stratégies et les actions commerciales les plus appropriées (publicité, promotion des ventes, relations publiques, etc.). Selon le type et la grandeur de l'entreprise ou organisme, le spécialiste en marketing peut occuper une ou plusieurs fonctions telles que :

- ◆ **Gestion de produits** : évaluer les tendances du marché, analyser les activités de la concurrence, déterminer les besoins des consommateurs, identifier et déterminer les opportunités de marché et les groupes démographiques ciblés ; déterminer la démarche de communication marketing à utiliser, évaluer les réponses suite à la campagne de marketing, de lancement d'un nouveau produit ou du changement apporté à un produit.
- ◆ **Marketing direct** : participer aux activités de publipostage, de télémarketing, de vente par correspondance, de marketing direct dans les médias ; développer des bases de données de clients appartenant à un marché ciblé, maintenir un contact actif avec les clients existants et essayer de générer une clientèle nouvelle.
- ◆ **Recherche marketing** : participer aux activités liées à l'analyse des habitudes de consommation, des marchés et de l'efficacité publicitaire ; réaliser des études qualitatives ou quantitatives sur les marchés et les produits à l'aide de diverses techniques : sondages, entrevues, groupes de discussion, mesures de satisfaction, modèles psychologiques et démographiques, etc.
- ◆ **Communication marketing** : participer au processus de création, de la recherche des bénéfices qu'offre le produit à la scénarisation d'une publicité ou autre moyen de communication ; agir comme agent de liaison entre l'agence de communication et le client externe; établir une relation de confiance et de collaboration avec le client ; analyser les problématiques soulevées par le client et définir les orientations stratégiques appropriées; guider l'équipe de créateurs quant à la stratégie publicitaire en fonction des attentes du client; assurer le contrôle du déroulement des projets : échéancier, *briefing*, maquettes, textes, corrections, etc.; effectuer la gestion budgétaire du projet; travailler avec l'équipe média pour acheter du temps et de l'espace publicitaire.
- ◆ **Marketing Web (e-marketing)** : participer à la création et la gestion du contenu des différents sites internet destinés aux activités de communication et de promotion des entreprises avec leurs clients et publics-cibles ; élaborer, proposer et mettre en œuvre des stratégies de marketing web et de communication internet; analyser la performance de sites internet, analyser et optimiser la relation avec les usagers; participer à l'analyse des besoins pour faire évoluer les sites.
- ◆ **Vente et représentation** : maximiser la distribution des produits et services à la clientèle actuelle et future dans un territoire donné ; solliciter de nouveaux clients, développer et maintenir des relations d'affaires et assurer le service à la clientèle.
- ◆ **Marketing événementiel et gestion d'événements** : participer à l'organisation d'événements spéciaux : lancements de produits, conférences de presse, inaugurations, ouvertures de magasin, anniversaires, réunions d'affaires, etc. ; concevoir, planifier et réaliser des projets visant l'information et la promotion et gérer le budget lié à ces événements.

Gestion des ressources humaines

La spécialité en gestion des ressources humaines concerne l'administration des relations de travail (négociation et application des conventions collectives et des contrats de travail) et la gestion du personnel (sélection, formation, évaluation du rendement, gestion de la rémunération et des avantages sociaux, santé et sécurité au travail, etc.). Le spécialiste en gestion des ressources humaines peut occuper diverses fonctions au sein d'un service du personnel telles que:

- ◆ **Recrutement et sélection** : évaluer les besoins en personnel, procéder à des analyses de tâches, rédiger les descriptions d'emploi et déterminer les niveaux d'emploi, assurer le recrutement, la sélection, l'accueil et l'intégration du personnel, etc.
- ◆ **Évaluation du rendement du personnel**: mettre en place un programme d'évaluation du rendement du personnel, préparer des outils d'évaluation, soutenir les autres gestionnaires dans l'évaluation du rendement de leur personnel, etc.
- ◆ **Formation et perfectionnement** : évaluer les besoins de formation du personnel et de l'entreprise, identifier et sélectionner les employés à former, sélectionner les méthodes et moyens de formation adéquats, mettre en place et coordonner des activités de formation et de perfectionnement répondant aux besoins des employés et de l'organisation, évaluer les résultats de la formation.
- ◆ **Rémunération et avantages sociaux** : mettre en place et faire le suivi de la politique salariale, faire des enquêtes de rémunération, conseiller et aider les gestionnaires sur les questions liées à la rémunération, informer le personnel sur les avantages sociaux auxquels ils ont droit, administrer les différents régimes de retraite et d'assurance, etc.
- ◆ **Relations de travail** : préparer les mandats de négociations de convention collective ou de contrat de travail, assurer des fonctions de négociations et d'arbitrage pour des groupes syndiqués et non syndiqués, participer aux réunions des différents comités touchant le domaine des relations de travail;
- ◆ **Santé et sécurité** : mettre en œuvre et s'assurer du respect des pratiques en matière de santé et sécurité au travail, contribuer à la rédaction et à l'application de la législation ou des règlements relatifs à la santé, la sécurité et l'indemnisation des travailleurs, contribuer à l'élaboration de la politique sur l'environnement de travail, s'occuper de l'indemnisation des travailleurs et les évaluer, etc.
- ◆ **Qualité de vie au travail** : organiser des activités sociales, concevoir et gérer des programmes de reconnaissance des employés, de préparation à la retraite; élaborer et gérer divers programmes touchant la santé physique et psychologique au travail (promotion de l'activité physique, stress au travail, problèmes de santé mentale au travail, harcèlement psychologique, etc.); soutenir les gestionnaires dans leurs relations avec leurs employés et les employés avec leurs supérieurs concernant la performance, les mesures disciplinaires, le congédiement, la gestion des conflits entre gestionnaire et employés et entre employés, etc.
- ◆ **Développement organisationnel** : développer un programme de planification de la relève et de rétention des ressources humaines; accompagner les gens dans un processus de changement organisationnel, s'assurer de la mobilisation des employés dans l'organisation des tâches et du travail, développer des mesures et des stratégies pour contrer l'absentéisme au travail, etc.

Autres programmes universitaires reliés au domaine de l'administration

◆ **Gestion et design de mode : Commercialisation de la mode / Gestion industrielle (UQAM)**

Le programme de Baccalauréat en Gestion et design de la mode, offert à l'Université du Québec à Montréal, vise à former des professionnels aptes à contribuer à la croissance économique et au développement international de l'industrie québécoise de la mode et du vêtement.

Le programme permet d'acquérir :

- une vision globale du phénomène de la mode, dans ses dimensions historique, culturelle, économique, sociale et artistique;
- une perspective d'ensemble du processus de conception, de production et de commercialisation de la mode
- une compréhension et une capacité d'analyse des modes de communication propre au domaine ;
- le sens esthétique et le souci de la qualité et de l'originalité, ainsi que l'aptitude à promouvoir les valeurs inhérentes au domaine ;
- une connaissance de l'industrie et des entreprises de la mode et du vêtement, de manière à comprendre les problématiques rencontrés dans le secteur, d'y apporter des solutions appropriées et participer activement aux plans de redressement et de développement du secteur ;
- une rigueur professionnelle pour contribuer à la normalisation des conditions d'exercice de la profession et à l'amélioration de la qualité de son environnement, de ses produits et de ses services.

Le programme offre une formation fondamentale et générale permettant d'acquérir les bases d'une carrière polyvalente dans le domaine et une formation spécialisée et pratique dans l'un des 3 secteurs de l'industrie de la mode : le design/stylisme, la gestion industrielle, la commercialisation.

La concentration **Commercialisation de la mode** vise l'acquisition de compétences nécessaires à la planification, la coordination et la gestion des activités de commercialisation et de distribution de produits sur les marchés nationaux et internationaux. Elle aborde tous les aspects de la commercialisation: distribution, communications, marketing, image de marque, etc. Elle permet de coordonner la commercialisation d'une collection complète de vêtements en fonction des données concurrentielles des marchés domestiques et étrangers.

La concentration en **Gestion industrielle de la mode** vise l'acquisition de compétences nécessaires à la production de collections selon les normes de qualité et de productivité du domaine. Elle permet de développer des connaissances stratégiques et opérationnelles afin de diriger l'ensemble de la production d'une collection complète de vêtements.

◆ Gestion du tourisme et de l'hôtellerie (UQAM)

Le Baccalauréat en Gestion du tourisme et de l'hôtellerie offert à l'Université du Québec à Montréal vise la formation de professionnels capables d'analyser le phénomène touristique et de gérer les diverses composantes des organisations qui y sont reliées.

Le programme permet l'acquisition de compétences multidisciplinaires en comptabilité, marketing, finance, management et autres outils nécessaires à la bonne gestion d'une organisation touristique. Il aborde également les différentes facettes du tourisme par l'acquisition des connaissances liées aux divers aspects des marchés touristiques et hôteliers. Au terme de sa formation, le diplômé sera capable d'analyser les diverses problématiques du secteur touristique national et international et de proposer des mesures afin d'améliorer les attraits récréatifs d'un site, d'une région, etc. en tenant compte des moyens de transport, de l'hébergement et restauration, de l'accueil et animation, de l'offre de produits, des festivals et événements socioculturels, du tourisme d'affaires et d'agrément, etc. Le programme offre 2 concentrations :

La concentration en **Tourisme** prépare l'étudiant à occuper un poste de direction au sein d'organismes œuvrant dans le développement ou la gestion des destinations touristiques, soit au niveau privé, associatif ou gouvernemental. Elle permet l'exploration des composantes principales de l'industrie touristique : attraits touristiques, produits et services, clientèles, projets de développement, événements et transport.

La concentration en **Gestion hôtelière et de restauration** prépare l'étudiant à occuper un poste de direction dans des établissements hôteliers et des entreprises de restauration de tous les niveaux. Elle permet la maîtrise des processus opérationnels, relationnels et financiers reliés à la gestion des services hôteliers et de restauration.

Selon le Conseil québécois des ressources humaines en tourisme (CQRHT), il y a 8 grands secteurs d'emploi dans l'industrie touristique offrant toute une gamme de métiers et professions :

- **Hébergement** : direction de banquets, propriété/exploitation de gîtes touristiques, délégation commerciale, etc.
- **Restauration** : services offerts aux touristes et aux résidents locaux, services alimentaires institutionnels, etc.
- **Aventures et loisirs** : axé sur les sports et activités de plein air tels les services offerts dans les parcs, les excursions d'interprétation de la nature, etc.
- **Transport** : dans les entreprises qui aident les voyageurs à se rendre à destination : transport aérien, maritime, ferroviaire et terrestre.
- **Voyage** : coordination de forfaits, conseil en voyages, représentation des ventes, etc.
- **Service touristiques** : dans les organismes d'information touristique, associations de formation, agences gouvernementales, etc.
- **Attractions** : tourisme éducatif de loisir (parcs, musées, jardins, zoos, sites historiques, etc.)
- **Activités et congrès** : organisation et planification de réunions, congrès, festivals, foires et expositions, activités culturelles et sportives, etc.

◆ Gestion publique (UQAM)

Le Baccalauréat en Gestion publique, offert à l'Université du Québec à Montréal, vise l'acquisition d'une formation pluridisciplinaire pour mieux comprendre la spécificité de la gestion publique en offrant des cours en gestion des organisations, en gestion des ressources humaines, en administration publique, en analyse économique, en analyse des politiques publiques, ainsi qu'en droit administratif. La formation porte sur les diverses facettes des sciences de la gestion (management, ressources humaines, gestion de projet, comptabilité, etc.) de la science économique, des études urbaines, de la science politique et du droit (finalités publiques, approches, contexte juridique, économique, politique et international, étude des processus). Le programme vise à favoriser l'insertion de professionnels de la gestion publique dans tous les réseaux des secteurs public et parapublic, tant pour les institutions fédérales que québécoises. Il est destiné aux personnes souhaitant entreprendre une carrière orientée vers des responsabilités administratives, des postes de cadres supérieurs ou intermédiaires au sein des organisations publiques : les ministères et organismes gouvernementaux, les administrations régionales, municipales, scolaires, les établissements de santé, etc.

Les emplois éventuels :

- Administrateur de programmes sociaux et de la santé ;
- Agent de développement ;
- Analyste économique ;
- Attaché politique ;
- Coordonnateur de programmes ;
- Conseiller politique ;
- Expert-conseil en marketing ;
- Expert-conseil en politiques de la santé ;
- Expert-conseil en politiques sociales ;
- Rechercheur.

Les employeurs potentiels :

- Administrations municipales ;
- Administrations régionales ;
- Administrations scolaires ;
- Établissements de santé ;
- Gouvernement du Canada ;
- Gouvernement du Québec ;
- Sociétés d'état.

◆ Relations industrielles

Le spécialiste en relations industrielles intervient dans les 3 grands domaines reliés au travail humain dans les entreprises. Le premier domaine est la gestion du personnel ou des ressources humaines dont les principales tâches sont : le recrutement, la sélection et la rémunération du personnel, la planification et la gestion des carrières, la gestion de la santé et sécurité au travail, la formation de la main-d'œuvre etc. Le deuxième domaine est celui des relations collectives de travail avec comme tâches principales : la négociation et l'administration des conventions collectives de travail, le règlement des litiges et des conflits patronaux-syndicaux, l'amélioration du climat de travail. Le troisième domaine est celui de l'administration des lois et des programmes gouvernementaux touchant le travail. Les carrières en relations industrielles sont nombreuses et diversifiées. Les relations industrielles peuvent mener à des postes tels que :

- Analyste et agent de planification (politiques publiques);
- Conseiller en ressources humaines dans les entreprises privées et publiques;
- Conseiller syndical;
- Consultant spécialisé en dotation, rémunération, avantages sociaux, etc.;
- Formateur (formation professionnelle);
- Négociateur, conciliateur, médiateur, arbitre en relations de travail.

Université Laval

Le Baccalauréat en Relations industrielles offert à l'Université Laval vise le développement des connaissances, des habiletés et des attitudes nécessaires à exercer des fonctions telles que la planification des ressources humaines, la dotation, l'évaluation, la rémunération, la gestion des avantages sociaux, l'équité en emploi, la formation en entreprise, l'organisation du travail, la gestion du rendement, la représentation devant les tribunaux, l'application des politiques publiques, la santé et sécurité au travail, la sécurité sociale, la représentation syndicale, la négociation, l'administration de conventions collectives et l'arbitrage de griefs.

Université de Montréal

Le Baccalauréat en Relations industrielles offert à l'Université de Montréal vise à former des professionnels polyvalents aptes à intervenir de façon efficace dans les grandes composantes des relations industrielles : la gestion des ressources humaines, les relations du travail, la santé et sécurité du travail, les politiques gouvernementales de l'emploi. La 1^e année donne une formation de base en sociologie du travail, en statistique et méthodes de recherche, en droit du travail, en administration des affaires, en analyse économique, en psychologie et comportement organisationnel. La 2^e année permet une introduction aux 3 champs des relations industrielles: la gestion des ressources humaines, les relations collectives du travail, les politiques gouvernementales. La 3^e année offre des cours optionnels spécialisés sur certains aspects de la pratique professionnelle.

Université du Québec en Outaouais

Le Baccalauréat en Relations industrielles et en ressources humaines de l'Université du Québec en Outaouais vise la compréhension globale du domaine des relations industrielles et l'utilisation des connaissances des principales disciplines reliées à la dynamique du travail. La formation permet d'intervenir dans chacune des 3 grandes sphères d'activités des relations industrielles : la gestion des ressources humaines, les relations de travail et les politiques publiques du travail ou encore de spécialiser dans un des 3 secteurs en fonction de ses intérêts et de ses préoccupations.

◆ Sciences de la consommation (Université Laval)

Le Baccalauréat en Sciences de la consommation offert à l'Université Laval vise à former des spécialistes capables de saisir les objectifs, les besoins et les attentes des consommateurs. Il permet d'acquérir les connaissances, les outils méthodologiques et les savoir-faire nécessaires à l'étude des comportements de consommation, à l'étude des phénomènes de consommation dans ses aspects socioéconomiques, commerciaux et juridiques. La formation permet de développer les capacités nécessaires pour effectuer des analyses permettant d'évaluer et d'optimiser la relation consommateur-entreprise et la qualité des services offerts aux consommateurs, et ainsi d'aider les organisations à mieux satisfaire leur clientèle. Au terme de sa formation, la personne sera en mesure de contribuer à l'élaboration et la proposition de stratégies de communication, ainsi qu'à la gestion des activités de commercialisation.

Les emplois éventuels :

- Acheteur;
- Agent, conseiller, coordonnateur, directeur du service à la clientèle ou des ventes;
- Agent de promotion ou d'information;
- Conseiller en consommation, en commercialisation et en commerce de détail;
- Contrôleur de qualité des biens et services;
- Coordonnateur à la recherche et au développement des marchés;
- Formateur en service à la clientèle et en vente;
- Gérant ou coordonnateur des opérations;
- Représentant commercial;
- Responsable des communications avec la clientèle;
- Responsable de la gestion des prix.

Les employeurs potentiels :

- Entreprises de vente de biens et de services (gros et détail);
- Entreprises manufacturières;
- Firmes de consultants;
- Entreprises de services-conseils en marketing, commercialisation ou commerce de détail;
- Fonctions publique fédérale et provinciale;
- Institutions financières et compagnies d'assurance.

◆ Communication – Marketing (UQAM)

Le programme de Baccalauréat en communication marketing, offert par l'Université du Québec à Montréal, intègre les composantes des 2 disciplines de la communication et de la gestion. Il aborde l'ensemble des disciplines de la communication marketing (branding, publicité, promotion, relations publiques, communications interactives, etc.) et leur orchestration au service des marques corporatives, des marques produits ou services. Il traite également de la fonction marketing des entreprises en approfondissant les aspects propres à la conception, la mise en œuvre et l'évaluation de stratégies communicationnelles.

Les emplois éventuels :

- Agent d'information
- Agent aux affaires publiques
- Agent de communication
- Conseiller en publicité et promotion
- Gestionnaire ou chargé de compte dans des agences
- Gestionnaire des communications et des services à la clientèle
- Gestionnaire des communications et des relations avec les investisseurs
- Gestionnaire de service de communication, de relations publiques, d'affaires publiques ou de développement international, etc.

Les employeurs potentiels:

- Agences de publicité
- Entreprises de communications médias
- Cabinets de relations publiques
- Firmes-conseils en communication et gestion de crises
- Fonction public et parapublic
- Groupes citoyens ou syndicats
- Organisations sans but lucratif
- Organismes non-gouvernementaux
- PME ou grandes entreprises
- À son compte :

L'Université de Sherbrooke offre également une formation intégrée avec le **Baccalauréat en Communication, rédaction et multimédia et la Maîtrise en Marketing** qui allie les stratégies de gestion à la création de communications efficaces. Le programme forme des professionnels tant en communication qu'en administration.

Références

Centre de gestion des carrières, École des sciences de la gestion, Université du Québec à Montréal :

www.cgc.esg.uqam.ca/fr/centre-de-documentation/guides-info-domaines.html

Institut québécois de planification financière :

www.iqpf.org

Ordre des administrateurs agréés du Québec :

www.adma.qc.ca

Ordre des comptables agréés du Québec :

www.ocaq.qc.ca

www.projetdestin.ca

Ordre des comptables en management accrédités du Québec :

www.cma-quebec.org

www.cliccma.com

Ordre des comptables généraux licenciés du Québec :

www.cga-quebec.org

Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec :

www.orhri.org

Ordre des évaluateurs agréés du Québec:

www.oeq.qc.ca

Répertoire des carrières en gestion, Faculté des Sciences de l'administration, Université Laval :

www5.fsa.ulaval.ca/sgc/carrieres/repertoirecarrieres

Service de gestion des carrières, École des Hautes études commerciales (HEC) :

www.hec.ca/service_gestion_carriere/

LE SERVICE DE L'ORIENTATION

Campus de Québec

Local 1459

Téléphone : (418) 647-6600 poste 6651

Campus de Charlesbourg

Local 1121

Téléphone : (418) 647-6600 poste 3646

LE CENTRE DE DOCUMENTATION EN INFORMATION SCOLAIRE ET PROFESSIONNELLE

Campus de Québec

Local 1452

Téléphone : (418) 647-6600 poste 6651

Campus de Charlesbourg

Local 1121

Téléphone : (418) 647-6600 poste 3646

HEURES D'OUVERTURE

Du lundi au vendredi

8 h 30 à 12 h 00

13 h 00 à 16 h 30