

537, boulevard Blanche * Baie-Comeau (Québec) G5C 2B2 Téléphone : 418 589-5707 poste 233 ou 1-800-463-2030 * Télécopieur : 418 295-2235

www.laformationcontinue.ca * formation_continue@cegep-baie-comeau.qc.ca

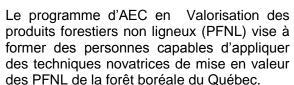
AEC VALORISATION DES PRODUITS FORESTIERS NON LIGNEUX



DÉBUT: 28 AVRIL 2014

Durée: 750 heures Unités: 24,33

PRÉSENTATION GÉNÉRALE



La formation comporte quatre grands axes. Le premier vise le développement d'habiletés de base liées à l'identification des arbres, des arbustes, des plantes et des champignons. Il comprend aussi la connaissance des parties des plantes à récolter et des méthodes de localisation pour retrouver plus facilement des PFNL en forêt. Le deuxième axe innove en présentant des techniques d'avant-garde sur la mise en valeur des PFNL. Le troisième

axe se rapporte au conditionnement du produit une fois cueilli, c'est-à-dire la façon de le préparer avant de l'expédier, les méthodes de séchage, les formats d'emballage et l'effort de marketing à fournir pour vendre le produit. Enfin, le dernier axe couvre les lois et les règlements qui portent sur la salubrité des produits, les spécifications et les exigences en matière d'étiquetage.



PERSPECTIVES PROFESSIONNELLES

Les personnes diplômées de l'AEC en « Valorisation des produits forestiers non ligneux » pourront travailler dans des entreprises de cueillette, de production ou de transformation, ou encore démarrer leur propre entreprise dans le domaine. Elles pourront aussi être à l'emploi d'organismes de recherche et de développement.

Elles occuperont des fonctions de travail variées, telles que :

- aide aux techniciens dans des centres de recherche ou des entreprises;
- conseiller dans le domaine de la mise en valeur des PFNL;
- entrepreneur dans le domaine de la cueillette et de la transformation de produits;
- · cueilleur-producteur.

POUR VOUS INSCRIRE

Vous devez compléter un formulaire de demande d'admission et y joindre les documents suivants :

- ① Certificat de naissance de l'état civil (grand format)
- 2 Bulletin du ministère de l'éducation (MELS)
- 3 Bulletin collégial (s'il y a lieu)
- **30** \$ pour couvrir les frais d'ouverture et d'analyse de dossier (argent ou chèque)

CONDITIONS D'ADMISSION

✓ Détenir un diplôme d'études secondaires (DES).

OU

✓ Détenir un diplôme d'études professionnelles (DEP) incluant le français et l'anglais de 4e secondaire.

OU

✓ Avoir complété et réussi un 4e secondaire incluant le français et l'anglais.

ET

 Avoir interrompu ses études pendant au moins une année ou avoir complété une année d'études postsecondaires.

LISTE DES COMPÉTENCES

- ✓ Exploiter un environnement informatique.
- Produire et traiter, linguistiquement, des textes en français relatifs à la profession.
- ✓ Identifier des produits forestiers non ligneux.
- Distinguer les principales propriétés des produits forestiers non ligneux.
- ✓ S'orienter en forêt.
- ✓ Utiliser des outils de traitement de données.
- ✓ Localiser des sites propices à la récolte.
- ✓ Effectuer des interventions relatives à la santé et à la sécurité.
- ✓ Récolter des produits forestiers non ligneux.

- Planifier des interventions favorables à la production de produits forestiers non ligneux.
- Utiliser des techniques de conditionnement et de transformation.
- Expliquer les fonctionnements économiques globaux et leurs répercussions sur l'exploitation d'une entreprise.
- ✓ Appliquer des stratégies de marketing relatives au produit, au prix, à la distribution, à la communication et à la vente.
- ✓ Effectuer le traitement manuel et informatique de l'information comptable.

LISTE DES COURS

Session I	HEURES	SESSION II	HEURES
Outils d'application bureautiques	45	Santé et sécurité en forêt	45
Botanique forestière	45	Techniques de récolte	60
Champignons forestiers	45	Aménagement agro-forestier	75
Orientation en forêt	45	Système d'information géographique	45
Techniques de repérage	45	Initiation à la comptabilité	45

Session III	HEURES
Rédaction de documents	45
Propriétés des produits forestiers non ligneux	45
Conditionnement et transformation	60
Économie	45
Initiation au marketing et à la vente	60



