Structure du profil d'enseignement et programme d'études

BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

Haute Ecole EPHEC - Avenue Konrad Adenauer, 3 – 1200 Bruxelles.	
DOMAINE	9 - Sciences économiques et de gestion
DEPARTEMENT	International Business
IMPLANTATION	Woluwé
ANNEE ACADEMIQUE	2024-2025

TABLE DES MATIERES

I. ADN pédagogique de la HE EPHEC 2

1.1. Les fondements 2

1.2. Notre vision à horizon 2025 2

1.3. Les valeurs 2

1.4. Positionnement pédagogique 2

1.5. L'esprit d'entreprendre 3

II. ADN du Bachelier en International Business de l'EPHEC 4

2.1. Valeurs 4

2.2. Compétences 4

2.3. Accents particuliers dans la formation 4

III. Référentiel de compétences du Bachelier en International Business 5

3.1. Profil professionnel 5

3.2. Compétences 6

IV. Acquis d'apprentissage Terminaux (AAT) du Bachelier en International Business de l'EPHEC 8

V. Architecture du Bachelier International Business 10

5.1. Corequis 11

5.2. Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2024-2025 11

5.3. Cohérence de la formation 12

VI. Programme en ECTS 13

VII. Compatibilité avec le référentiel des compétences 15

VIII. Respect des contenus minimaux 22

I. ADN pédagogique de la HE EPHEC

Notre ADN pédagogique se décline selon cinq axes : les fondements de notre formation, notre vision à horizon 2025, les valeurs de notre institution, le positionnement pédagogique et l'esprit d'entreprendre.

1.1. Les fondements

Depuis sa création en 1969, l'EPHEC se fonde sur la conviction que le premier cycle d'études supérieures peut être organisé en abordant de plain-pied la formation spécialisée, que partir de problèmes concrets motive fortement jeunes et adultes, les aide à se structurer l'esprit et les forme en peu de temps.

Notre enseignement supérieur de type court :

- Est axé sur des formations à contenus pratiques centrées sur le développement de compétences propres à un profil professionnel déterminé ;
- Favorise le développement d'un savoir-être « social »;
- Favorise la prise de responsabilité dans l'organisation du travail ;
- Implique une participation active aux processus d'apprentissage ;
- Vise une efficience opérationnelle immédiate des diplômés.

1.2. Notre vision à horizon 2025

Dans une société du savoir complexe et en transition, chacun doit pouvoir, à tout moment, bénéficier d'un environnement d'apprentissage innovant et pluridisciplinaire, où acquérir une expérience apprenante adaptée à l'évolution des compétences et à chaque étape de la vie.

1.3. Les valeurs

Les valeurs sont essentielles pour assurer une culture d'entreprise privilégiant l'autonomie et le développement des compétences individuelles et collectives. Cinq valeurs essentielles guident les choix et décisions de l'ASBL EPHEC-Galilée : l'imagination, la responsabilité, l'ambition, l'intégrité et la bienveillance.

1.4. Positionnement pédagogique

Depuis sa création, l'ASBL EPHEC-Galilée fonde sa pédagogie sur sa volonté de proposer des **formations pratiques, professionnalisantes et de proximité**.

La pédagogie comprend le volet « enseignement » et le volet « apprentissage », tous deux en interaction. De nouveaux rôles sont dévolus à l'enseignant, pour accompagner l'étudiant dans son parcours de plus en plus individualisé. Pour les remplir, il faut miser sur une **pédagogie ouverte, différenciée** et qui développe chez l'étudiant **son esprit d'entreprendre**. Nous voulons soutenir le développement professionnel des enseignants et promouvoir l'innovation pédagogique, notamment grâce à l'exploitation du potentiel lié aux technologies

numériques, mais aussi encourager les équipes à évaluer régulièrement l'impact de ces nouvelles méthodes sur la progression de l'apprentissage des étudiants.

1.5. L'esprit d'entreprendre

Par sa conception de la formation supérieure et ses orientations professionnalisantes et pratiques, l'esprit d'entreprendre fait partie de l'ADN de l'EPHEC.

En insufflant à tous nos étudiants tout au long de leurs études cet esprit d'entreprendre, fait de persévérance, de créativité, d'optimisme, d'esprit d'équipe et d'autonomie, nous les incitons à se mettre en projet, ce qui favorise leur future employabilité.

Depuis décembre 2015, la Haute Ecole EPHEC reconnaît le statut académique d'étudiant entrepreneur, afin de soutenir les jeunes qui, parallèlement à leur parcours de formation, désirent se lancer dans le monde de l'entrepreneuriat. Ce statut d'étudiant entrepreneur, accordé sur dossier, donne la possibilité aux étudiants concernés de concilier plus facilement leurs études et la création d'une entreprise : aménagements horaires, motivation de certaines absences liées à leurs activités entrepreneuriales, accès à une série de formules d'accompagnement, à des conférences, échanges avec entrepreneurs et études de cas.

Pratiquement, deux structures sont organisées localement, une à Louvain-la-Neuve- et une à Bruxelles. Cet ancrage local permet également de collaborer plus aisément avec les acteurs locaux. Ces cellules, bénéficiant de subsides régionaux, ont pour objectif d'accompagner, de mettre en lumière et en réseau les étudiants et les anciens à profil entrepreneur.

II. ADN du Bachelier en International Business de l'EPHEC

2.1. Valeurs

- Ouverture au monde, aux autres et aux dimensions interculturelles
- Tolérance et respect de la diversité

Le bachelier en International Business adopte des valeurs qui prônent, dans tous les aspects de la formation, l'ouverture au monde, aux autres et aux dimensions interculturelles dans un esprit de tolérance et de respect de la diversité.

2.2. Compétences

- Le bachelier fera preuve d'**autonomie**, d'une grande capacité d'**innovation**, d'un goût à la **créativité** tout en faisant preuve de **proactivité**.
- Les compétences citées ci-avant s'accompagnent d'une **rigueur** qui s'appuie sur un **raisonnement analytique** et une capacité de **prise de décisions stratégiques** qui répondent idéalement aux problématiques rencontrées dans les milieux professionnels.
- **Polyvalence et flexibilité** : le bachelier jouit d'une grande faculté d'adaptation à son milieu professionnel et aux situations rencontrées.
- Une excellente capacité de **communiquer en plusieurs langues** est une exigence de la formation.

2.3. Accents particuliers dans la formation

- L'apprentissage des langues inclut une approche du **langage technique** adapté à la pratique du métier.
- La formation offre un large éventail d'expériences en **lien avec la mobilité à l'international** (Travaux pratiques d'import-export, Erasmus, partenariats extra-européens, semaines internationales et case studies).

III. Référentiel de compétences du Bachelier en International Business

La formation de bachelier en International Business se réfère au niveau 6 du CEC. Elle a pour mission de préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique, les préparer à leur future carrière, permettre leur épanouissement personnel, créer et maintenir une large base et un haut niveau de connaissances, stimuler la recherche et l'innovation.

3.1. Profil professionnel

Le bachelier en International Business contribue au développement national et international durable de l'entreprise par la commercialisation de biens et/ou de services sur les marchés étrangers et l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation. Il/elle est chargé(e), dans le respect des prescriptions légales et des préoccupations éthiques, environnementales et sociétales, de mettre en œuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'organisation et/ou les partenaires extérieurs.

Le bachelier en International Business :

- collecte tout type d'information sur les marchés étrangers et il renseigne le système d'information pour faciliter la prise de décision stratégique ;
- recherche, détecte les opportunités d'achats et de ventes de biens et/ou de services à l'international et prospecte les marchés cible ;
- prépare, négocie, réalise les opérations d'import-export et en assure le suivi ;
- conduit ces actions en respectant des objectifs de rentabilité et de satisfaction de la clientèle ;
- identifie les opportunités d'affaires.

Par la polyvalence de son métier le bachelier en International Business est à même d'évoluer dans de très nombreux domaines professionnels dans un contexte multilingue et multiculturel. Il peut travailler pour tout type d'entreprise ou d'organisation, industrielle, commerciale ou de services et plus spécifiquement pour des sociétés de négoce, de distribution, des prestataires de services de douane ou de transport et logistique, des organismes de conseil, des sociétés de services d'accompagnement à l'international ou encore des organisations européennes et internationales. Il peut aussi créer sa propre entreprise d'import-export.

3.2. Compétences

C1. S'insérer dans son milieu professionnel et s'adapter à son évolution

C1.1. Travailler tant en autonomie qu'en équipe, dans le respect de la culture de l'entreprise

C1.2. Collaborer à la résolution de problèmes complexes avec méthode, rigueur, proactivité et créativité

C1.3. Adopter une attitude éthique et respecter les règles déontologiques

C1.4. Développer une approche responsable, critique et réflexive des pratiques professionnelles et de ses projets d'affaires

C1.5. Cultiver l'ouverture multiculturelle et intégrer l'approche de la responsabilité sociétale des entreprises

C1.6. Identifier ses besoins de développement et s'inscrire dans une démarche de formation permanente

C2. Communiquer : écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe

Par sa connaissance et sa pratique des langues et dans un contexte multiculturel

C2.1. Présenter, par écrit et oralement, un plan d'action commerciale

C2.2. Gérer les relations commerciales en pratiquant l'écoute et l'empathie et créer des collaborations

C2.3. Négocier avec les différents acteurs

C2.4. Concevoir et orienter les messages de communication en fonction des interlocuteurs et de la situation

C2.5. Défendre son projet avec conviction et enthousiasme

C2.6. Constituer et entretenir un réseau de contacts

C3. Mobiliser les savoirs et savoirs-faires propres à l'International Business

C3.1. Conduire et gérer des études de marché

C3.2. Mener des activités de prospection et évaluer les risques pays/clients

C3.3. Mettre en œuvre un marketing stratégique et opérationnel adapté en intégrant la dimension multiculturelle et les différentes contraintes de l'environnement

C3.4. Utiliser des logiciels et outils informatiques adéquats

C3.5. Rencontrer les prescriptions légales nationales et internationales

C3.6 Préparer, négocier et conclure une vente et un achat

C4. Analyser les données utiles à la réalisation de sa mission en adoptant une démarche systémique

C4.1. Comprendre et anticiper l'évolution économique, légale, géopolitique et culturelle des marchés en identifiant les indicateurs pertinents de veille

C4.2. Dépouiller, trier, synthétiser et interpréter les résultats d'études de marché

C4.3. Effectuer un diagnostic stratégique de la situation commerciale de l'entreprise et de son environnement international et faire des recommandations d'importation ou d'exportation

C4.4. Identifier tous les documents nécessaires aux opérations de International Business et les mécanismes de financement et de paiement à l'international

C4.5. Évaluer la rentabilité des actions commerciales

C4.6. Visualiser les flux de produits et d'information et optimiser l'acheminement des marchandises dans la chaîne d'approvisionnement

C5. S’organiser : structurer, planifier, coordonner, gérer de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission

C5.1. Planifier les différentes étapes liées à l'élaboration d’une stratégie import-export

C5.2. Coordonner les études de marché

C5.3. Collaborer avec les services finance, achat et logistique, production, qualité et service après-vente

C5.4. Veiller à la bonne réalisation des opérations de douanes, de transport et de réception et expédition des marchandises

C5.5. Assurer le suivi des contacts clients, fournisseurs et prestataires de services

C5.6. Gérer le travail des équipes commerciales et favoriser les collaborations au sein du service ou du département

C5.7. Développer et gérer avec flexibilité des projets complexes, dans le cadre d’une démarche entrepreneuriale

IV. Acquis d'apprentissage Terminaux (AAT) du Bachelier en International Business de l'EPHEC

Au terme de sa formation, le bachelier :

Est capable de travailler aussi bien pour des entreprises industrielles, commerciales ou de services orientés sur les marchés internationaux, que pour des organisations de International Business et de prestations de services orientés sur les opérations de International Business. Et ceci dans une démarche entrepreneuriale, respectueuse des règles d'éthique et de RSE. Sa formation linguistique et socio-culturelle lui donne une grande aisance à s'adapter à de multiples marchés internationaux.

Plus spécifiquement, le bachelier en International Business :

1. identifie et analyse les facteurs de l'environnement international porteurs de risques et d'opportunités, analyse leur impact possible sur l'entreprise exportatrice et/ou importatrice et prend les mesures nécessaires pour gérer les risques et exploiter les possibilités ;

2. met en place un processus de veille afin de comprendre le fonctionnement des marchés d'exportation et d'exploiter les opportunités pour une entreprise ;

3. utilise les services des organismes d'aide et des prestataires de services à l'exportation et à l'investissement international, ainsi que recourt à des médiateurs, intermédiaires commerciaux et organisations de lobbying ;

4. conçoit et met en place un plan d'actions intégré (composantes commerciales, juridiques, techniques, financières, logistiques) pour assurer le développement international de l'entreprise aussi bien dans une approche d'exportation, que d'investissement ou d'approvisionnement ou de création d'entreprise;

5. construit un plan de prospection des marchés sur base d'une stratégie de présence internationale ;

6. élabore une structure de négociation pour l'achat ou la vente de produits- services à l'international tout en s'adaptant à l'environnement socio-culturel dans lequel il se trouve ; établit des offres commerciales et en assure la négociation, établit le contrat, gère le suivi des marchés et les relations clients ; et ceci en plusieurs langues ;

7. établit une chaîne d'approvisionnement performante en intégrant les différents prestataires logistiques et contrôle la qualité des opérations et des processus ;

8. met en place et structure un système de gestion des relations clients comportant un programme d'actions commerciales de fidélisation, la centralisation des informations clients, l'évaluation du risque client, la gestion des opérations commerciales et les opérations de suivi financier et logistique ;

9. s’inscrit dans une dynamique de formation permanente en actualisant ses connaissances et en identifiant ses besoins de développement tant professionnels que personnels.

V. Architecture du Bachelier International Business

Programme de cours du Bachelier en International Business

AGENCEMENT PAR UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (UE) ET PAR ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE (ACTA)

UE DU BLOC 1

- MANAGEMENT & (e-)MARKETING — 10
- TP EN COMMERCE INTERNATIONAL I & GESTION DE PROJET — 5
  - TP en commerce international I
  - Gestion de projet
- ANGLAIS — 7
- NÉERLANDAIS (ou ESPAGNOL ou ALLEMAND, SOUS CONDITIONS) — 8
- STATISTIQUE ET MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES — 5
- ENVIRONNEMENT LÉGAL I — 5
- INFORMATIQUE — 5
- PRINCIPES DE COMPTABILITÉ — 5
- ÉCONOMIE GÉNÉRALE, NOTIONS DE PHILOSOPHIE ET D'ÉTHIQUE ÉCONOMIQUE — 5
  - Économie générale
  - Notions de philosophie et d'éthique économique
- COMMUNICATION D'ENTREPRISE ET COMMUNICATION INTERCULTURELLE — 5
  - Communication d'entreprise
  - TP de communication d'entreprise
  - Séminaire de communication interculturelle
  - Compétences rédactionnelles

UE DU BLOC 2

- STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION PHYSIQUE ET DIGITALE DES ENTREPRISES, T.P. EN COMMERCE INTERNATIONAL II & MISSION COMMERCIALE À L'ÉTRANGER — 10
  - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises
  - T.P. en commerce international II et mission commerciale à l'étranger
- ANALYSES DE MARCHÉS : COLLECTE, EXPLOITATION ET ANALYSE DE DONNÉES — 5
  - Études de marchés
  - Analyses statistiques
- ANGLAIS DES AFFAIRES — 8
- NÉERLANDAIS DES AFFAIRES (ou ESPAGNOL DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES, SOUS CONDITIONS) — 7
- EUROPEAN BUSINESS AND ECONOMICS — 5
- INTERNATIONAL LOGISTICS PRINCIPLES — 5
- OUTILS DE GESTION FINANCIÈRE — 5
- GESTION DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX — 5
- ENVIRONNEMENT LÉGAL II — 5
  - Droit de l'entreprise et de l'e-commerce
  - TVA, douanes et accises
- SOFT SKILLS, PSYCHOLOGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION — 5

UE DU BLOC 3

À CHOIX : MODULE 1 OU 2

Module 1

- ENTREPRENEURIAT DURABLE (*Université de Sherbrooke – Québec*) — 30
  - Management contemporain
  - Moi, gestionnaire socialement responsable
  - Économie de l'environnement
  - Introduction aux technologies d'affaires
  - Éléments de gestion financière

Module 2

COURS À CHOIX — 15

- EUROPEAN PUBLIC AFFAIRS AND BUSINESS LOBBYING
  - E.U Institutional decision making process & Business lobbying
  - Business & Innovation in Europe
  - Seminar on European current affairs
  - Business English
- ou INTERNATIONAL MANAGEMENT & ENTREPRENEURSHIP
  - Management and Leadership Skills
  - Financial analysis & modelling
  - Corporate start-up seminar
  - Business English
- ou DOING BUSINESS WITH EMERGING MARKETS
  - Market potential & risk analysis
  - Financial Plan
  - Negotiation skills
  - Business Communication Skills
- ou GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT
  - Global Supply Chain Strategy & Finance
  - Global Supply Chain Processes
  - Global Supply Chain Experiment
  - Global Corporate Communication

- NÉERLANDAIS DES AFFAIRES (ou ESPAGNOL DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES, SOUS CONDITIONS) — 5
- INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS — 5
  - International Business and Economics
  - International Markets (choix entre : Subsaharian Africa, Arab World, Spain and Latin America, USA)
- ENVIRONNEMENT LÉGAL DE L'ENTREPRISE III — 5
  - Droit des affaires internationales
  - Droit social

- STAGE — 14
- TFE — 16

Nbre ECTS
1 ECTS représente 30 heures de travail pour l'étudiant

5.1. Corequis

Les unités d'enseignement du bloc 2 (X201) « Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et T.P. en commerce international II » d'une part et (X206) « Analyses de marchés : collecte, exploitation et analyse de données » sont des corequis, les compétences et outils développés à l'unité d'enseignement X206 étant indispensables à la réalisation du T.P. de l'unité d'enseignement X201.

5.2. Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2024-2025

UE – BLOC 1	UE – BLOC 2
Management & (e-)Marketing	Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et T.P. en commerce international II
Anglais	Anglais des affaires
Néerlandais (ou espagnol ou allemand, sous conditions)	Néerlandais des affaires (ou espagnol des affaires ou allemand des affaires , sous conditions)
Economie générale et notions de philosophie et éthique économique	International Logistics Principles
Communication d'entreprise et communication interculturelle	Environnement légal de l'entreprise II

Les UE « Management & (e-)Marketing », « Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et T.P. en commerce international II », « Anglais », « Néerlandais », « Allemand », « Espagnol », « Anglais des affaires », « Néerlandais des affaires », « Allemand des affaires » et « Espagnol des affaires » sont réparties sur 2 quadrimestres car elles constituent des fondements de la formation et nécessitent un apprentissage progressif.

L'U.E. « Economie générale et notions de philosophie et éthique économique » est organisée selon le mode suivant : l'ActA « Notions de philosophie et éthique économique » au premier quadrimestre et l'ActA « Economie générale » au second quadrimestre. Cette dernière, auparavant organisée au premier quadrimestre, abordant des concepts peut être difficiles à appréhender dès l'entame des études, semble mieux avoir sa place en seconde partie d'année.

L'U.E. "International Logistics Principles » est organisée à raison de : 1.5 périodes par quadrimestre. L'U.E. est dispensée en anglais à tous les groupes. L'étaler sur toute l'année permet une assimilation plus progressive de la matière par les étudiants. Par ailleurs, organiser une partie de l'U.E. au second quadrimestre permet une meilleure intégration de cette matière dans le cadre du « T.P. en commerce international II » dont l'aspect logistique constitue un volet non négligeable. Les concepts vus au cours peuvent dès lors être mieux adaptés à la problématique de chaque groupe dans le cadre du T.P. de stratégies d'internationalisation avec, in fine, une amélioration du taux de réussite dans les deux UE. Enfin, cela permet aux professeurs de

logistique d'œuvrer dans les cours de logistique à la fois des B2 et B3, assurant ainsi une cohérence pédagogique et programmatique.

L'U.E. "Environnement légal de l'entreprise II" est organisée sur toute l'année : 2 périodes pour X2081 "Droit de l'entreprise et de l'e-commerce" au Q2 (inchangé) et 1 période pour X2082 "T.V.A-Douanes et accises" au Q1**.**

5.3. Cohérence de la formation

L'architecture générale du programme d'études en International Business a été construite de manière à renforcer la transversalité horizontale et verticale des différents axes de formation.

Les unités d'enseignement du bloc 1 constituent les fondements essentiels nécessaires à la poursuite du cursus. Les cours d'éthique économique et de communication interculturelle ainsi que le T.P. en commerce international I, apportent une coloration particulière à la formation.

Dans le bloc 2, les unités d'enseignement mettent en exergue la dimension internationale du cursus, en particulier les unités consacrées aux techniques du Commerce Extérieur. Les unités d'enseignement « Anglais des affaires » et « Néerlandais des affaires (ou Allemand des affaires ou Espagnol des affaires) » maintiennent un volume horaire et une pondération ECTS élevés. En outre, les unités d'enseignement « European Business and Economics » et « International logistics principles » sont intégralement dispensées en anglais.

Dans le bloc 3, les unités d'enseignement « Cours à choix » proposent pas moins de quatre axes de spécialisation donnés - partiellement ou intégralement - en anglais. Le Stage et le Travail de fin d'études ont pour objectif de mobiliser des aptitudes comportementales et professionnelles sollicitées par le monde de l'entreprise.

VI. Programme en ECTS

Bloc	Intitulé		ects
1	**X101 - Management & (e-)Marketing**		**10**
1	**X104 - Statistique et mathématiques financières**		**5**
1	**X105 - Économie générale ; Notions de philosophie et d'éthique économique**		**5**
1	X1051 - Économie générale	4	
1	X1052 - Notions de philosophie et d'éthique économique	1	
1	**X107 - Environnement Légal I**		**5**
1	**X108 - T.P. en commerce international I**		**5**
1	**X109 - Informatique**		**5**
1	**X110 - Communication d'entreprise et Communication interculturelle**		**5**
1	X1101 - Communication d'entreprise	3	
1	X1103 - Séminaire de communication interculturelle	1	
1	X1104 - Compétences rédactionnelles	1	
1	**X111 - Principes de comptabilité**		**5**
1	**X112 - Anglais**		**7**
1	**X113 - Allemand**		**8**
1	**X113 - Espagnol**		**8**
1	**X113 - Néerlandais**		**8**
			60

Bloc	Intitulé		ects
2	**X201 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises, T.P. en commerce international II & Mission commerciale à l'étranger**		**10**
2	X2011 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises	5	
2	X2012 - T.P. en commerce international II et Mission commerciale à l'étranger	5	
2	**X202 - Anglais des affaires**		**8**
2	**X203 - Allemand des affaires**		**7**
2	**X203 - Espagnol des affaires**		**7**
2	**X203 - Néerlandais des affaires**		**7**
2	**X204 - Outils de gestion financière**		**5**
2	**X205 - International logistics principles**		**5**
2	**X206 - Analyses de marchés : Collecte, Exploitation et Analyse de données**		**5**
2	X2061 - Etudes de marchés	3	
2	X2062 - Analyses statistiques	2	
2	**X207 - Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociation**		**5**
2	**X208 - Environnement Légal II**		**5**
2	X2081 - Droit de l'Entreprise et de l'e-commerce	3	
2	X2082 - TVA, douanes et accises	2	

2	**X209 - Gestion des paiements internationaux**		**5**
2	**X210 - European Business and Economics**		**5**
			60

Bloc	Intitulé		ects
3	**X301 - European Public Affairs and Business Lobbying**		**15**
3	X3011EUA - E.U. Institutional decision making process & business lobbying	5	
3	X3012EUA - Business & Innovation in Europe	5	
3	X3013EUA - Business English	3	
3	X3014EUA - Seminar on European current affairs	2	
3	**X301 - International Management & Entrepreneurship**		**15**
3	X3011GEI - Management and Leadership Skills	4	
3	X3012GEI - Financial Analysis & Modelling	4	
3	X3013GEI - Corporate startup seminar	4	
3	X3014GEI - Business English	3	
3	**X301 - Doing Business with Emerging Markets**		**15**
3	X3011GVI - Market potential and risk analysis	4	
3	X3012GVI - Financial Plan	4	
3	X3013GVI - Negotiation Skills	4	
3	X3014GVI - Business Communication Skills	3	
3	**X301 - Global Supply Chain Management**		**15**
3	X3011SCM - Global Supply Chain Strategy & Finance	6	
3	X3012SCM - Global Supply Chain Processes	3	
3	X3013SCM - Global Corporate Communication	3	
3	X3014SCM - Global Supply Chain Experiment	3	
3	**X302 - Allemand des affaires**		**5**
3	**X302 - Espagnol des affaires**		**5**
3	**X302 - Néerlandais des affaires**		**5**
3	**X303 - International business and economics**		**5**
3	X3031 - International Business and Economics	3,5	
3	X3032AMAF - International Markets (Subsaharian Africa)	1,5	
3	X3032AMAR - International Markets (Arab World)	1,5	
3	X3032AMLA - International Markets (Spain and Latin America)	1,5	
3	X3032AMUS - International Markets (USA)	1,5	
3	**X304 - Environnement Légal III**		**5**
3	X3041 - Droit des affaires internationales	3	
3	X3042 - Droit social	2	
3	**X305 - Stage de fin d'études**		**14**
3	**X306 - Travail de fin d'études**		**16**
			60

VII. Compatibilité avec le référentiel des compétences

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
1	X101-X101	Management & (e-)Marketing				x											x																
1	X104-X104	Statistique et mathématiques financières		x		x																x											
1	X105-X1051	Économie générale																			x					x							
1	X105-X1052	Notions de philosophie et d'éthique économique			x	x	x																										
1	X107-X107	Environnement Légal I		x															x	x													
1	X108-X1081	T.P. en commerce international I	x	x																													x
1	X109-X109	Informatique		x														x															
1	X110-X1101	Communication d’entreprise										x	x																				
1	X110-X1103	Séminaire de communication interculturelle					x																										

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
1	X110-X1104	Compétences rédactionnelles										x	x																				
1	X111-X111	Principes de comptabilité	x	x																													
1	X112-X112EN	Anglais second quadrimestre								x		x	x																				
1	X113-X113AL	Allemand second quadrimestre										x																					
1	X113-X113NL	Néerlandais second quadrimestre								x		x	x																				
1	X113-X113SP	Espagnol second quadrimestre										x																					
2	X201-X2011	Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises															x						x				x						
2	X201-X2012	T.P. en commerce international II et mission commerciale à l'étranger		x											x		x																

2	X202-X202	Anglais des affaires I second quadrimestre								x		x	x																					
2	X203-X203AL	Allemand des affaires I second quadrimestre						x			x		x																					
2	X203-X203NL	Néerlandais des affaires I second quadrimestre								x		x	x																					
2	X203-X203SP	Espagnol des affaires I second quadrimestre								x		x	x																					
2	X204-X204	Outils de gestion financière				x																			x									
2	X205-X205	International logistics principles																								x				x				
2	X206-X2061	Etudes de marchés													x							x												
Bloc	**Code Cours**	**Cours**	**C1.1.**	**C1.2.**	**C1.3.**	**C1.4.**	**C1.5.**	**C1.6.**	**C2.1.**	**C2.2.**	**C2.3.**	**C2.4.**	**C2.5.**	**C2.6.**	**C3.1.**	**C3.2.**	**C3.3.**	**C3.4.**	**C3.5.**	**C3.6**	**C4.1.**	**C4.2.**	**C4.3.**	**C4.4.**	**C4.5.**	**C4.6.**	**C5.1.**	**C5.2.**	**C5.3.**	**C5.4.**	**C5.5.**	**C5.6.**	**C5.7.**
2	X206-X2062	Analyses statistiques																x				x												
2	X207-X207	Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociation						x		x										x														
2	X208-X2081	Droit de l'Entreprise et de l'e-commerce		x															x		x													

2	X208-X2082	TVA, douanes et accises																	x											x				
2	X209-X209	Gestion des paiements internationaux														x							x	x										
2	X210-X210	European Business and Economics															x				x		x											
3	X301-X3011 EUA	E.U. Institutional decision making process & business lobbying									x								x		x													
3	X301-X3011 GEI	Management and Leadership Skills		x																														x
3	X301-X3011 GVI	Market potential and risk analysis		x												x					x													
3	X301-X3011 SCM	Global Supply Chain Strategy & Finance		x									x													x								
3	X301-X3012 EUA	Business & Innovation in Europe											x				x				x													x
Bloc	**Code Cours**	**Cours**	**C1.1.**	**C1.2.**	**C1.3.**	**C1.4.**	**C1.5.**	**C1.6.**	**C2.1.**	**C2.2.**	**C2.3.**	**C2.4.**	**C2.5.**	**C2.6.**	**C3.1.**	**C3.2.**	**C3.3.**	**C3.4.**	**C3.5.**	**C3.6**	**C4.1.**	**C4.2.**	**C4.3.**	**C4.4.**	**C4.5.**	**C4.6.**	**C5.1.**	**C5.2.**	**C5.3.**	**C5.4.**	**C5.5.**	**C5.6.**	**C5.7.**
3	X301-X3012 GEI	Financial Analysis & Modelling		x				x												x														

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
3	X301-X3012 GVI	Financial Plan							x		x									x													
3	X301-X3012 SCM	Global Supply Chain Processes																								x			x				x
3	X301-X3013 EUA	Business English								x	x	x																					
3	X301-X3013 GEI	Corporate startup seminar	x			x																	x										
3	X301-X3013 GVI	Negotiation Skills								x	x	x																					
3	X301-X3013 SCM	Global Corporate Communication								x	x	x																					
3	X301-X3014 EUA	Seminar on European current affairs	x	x															x														
3	X301-X3014 GEI	Business English								x	x	x																					

3	X301-X3014 GVI	Business Communication Skills																														
3	X301-X3014 SCM	Global Supply Chain Experiment	x	x			x		x									x	x										x	x			
3	X302-X315ALL	Allemand des affaires II								x		x								x													
3	X302-X315NL	Néerlandais des affaires II									x	x	x																				
3	X302-X315SP	Espagnol des affaires II								x		x	x																				
3	X303-X3031	International Business and Economics																					x		x		x						
3	X303-X3032 AMAF	International Markets (Subsaharian Africa)					x			x											x												
3	X303-X3032 AMAR	International Markets (Arab World)					x			x											x												
3	X303-X3032 AMLA	International Markets (Spain and Latin America)					x			x											x												
3	X303-X3032 AMUS	International Markets (USA)					x			x											x												

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
3	X304-X3041	Droit des affaires internationales		x		x															x												
3	X304-X3042	Droit social				x															x												
3	X305-X305	Stage de fin d'études	x	x				x																									
3	X306-X306	Travail de fin d'études		x									x																				x

VIII. Respect des contenus minimaux

Haute Ecole: EPHEC — **Catégorie: Economique** — **2022-2023**

Bachelier en International Business

Unités d'enseigement et Activités d'apprentissage	BLOC 1 FC	BLOC 1 PO	BLOC 2 FC	BLOC 2 PO	BLOC 3 FC	BLOC 3 PO	TOTAL	Volume minimal requis en ECTS
Formation Commune							178,0	144,0
Formation Générale							98,0	76,0
Economie							27,0	16,0
Organisation et gestion de l'entreprise							5,0	2,0
Outils de gestion financière			5,0				5,0	
Economie générale et/ou appliquée							15,0	4,0
Economie Générale et notions de philosophie et d'éthique économique	4,0	1,0					5,0	
European Business and Economics				5,0			5,0	
International Business and Economics						5,0	5,0	
Comptabilité							5,0	2,0
Comptabilité	5,0						5,0	
Fiscalité							2,0	2,0
T.V.A - Douanes - Accises (dans l'UE "Environnement légal II")			2,0				2,0	
Correspondance, rapport et communication en langue française							5,0	5,0
Communication d'entreprise et Communication interculturelle	5,0						5,0	
Langues étrangères							38,0	34,0
Anglais	7,0						7,0	
Allemand - Espagnol - Néerlandais	8,0						8,0	
Anglais des affaires			8,0				8,0	
Néerlandais des affaires (ou Espagnol ou Allemand)			7,0				7,0	
Néerlandais des affaires (ou Espagnol ou Allemand)					5,0		5,0	
Business English & Global Corporate Communication (dans l'UE "Cours à choix")					5,0		3,0	
Droit							13,0	6,0
Environnement légal I	5,0						5,0	
Droit de l'entreprise et de l'e-commerce (dans l'UE "Environnement légal II")			3,0				3,0	
Environnement légal III					5,0		5,0	
Mathématique et/ou statistique appliquées							10,0	8,0
Analyses statistiques	5,0						5,0	
Etudes de marchés			5,0				5,0	
Traitement de l'information							5,0	5,0
Informatique (Excel)	5,0						5,0	
Sous-total Formation générale	44,0	1,0	30,0	5,0	15,0	5,0	98,0	76,0

Haute Ecole: EPHEC — **Catégorie: Economique** — **2017-2018**

Unités d'enseignement et Activités d'appentissage	BLOC 1 FC	BLOC 1 PO	BLOC 2 FC	BLOC 2 PO	BLOC 3 FC	BLOC 3 PO	TOTAL	Volume minimal requis en ECTS
Sous-total Formation générale	44,0	1,0	30,0	5,0	15,0	5,0	98,0	76,0
Cours de la spécialité							50,0	38,0
Relations commerciales							30,0	11,0
Management & (e-)Marketing	10,0						10,0	
T.P. en commerce international I et gestion de projet	5,0						5,0	
Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et TP en commerce international II				10,0			10,0	
Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociations				5,0			5,0	
Technique des transports							5,0	5,0
International logistics principles			5,0				5,0	
Technique du commerce international							15,0	10,0
Gestion des paiements internationaux			5,0				5,0	
Technique approfondie de commerce international (cours à choix) :						10,0	10,0	
European Public affairs and Business Lobbying (sans la partie "Anglais des affaires")								
Doing Business with Emerging Markets (sans la partie "Anglais des affaires")								
International Management & Entrepreneurship (sans la partie "Anglais des affaires")								
Global Supply Chain Management (sans la partie "Anglais des affaires")								
Activités d'intégration professionnelle							30,0	30,0
Stage					14,0		14,0	
Travail de fin d'études					16,0		16,0	
Sous-total Formation commune	59,0	1,0	40,0	20,0	45,0	15,0	178,0	144,0
Sous-total par option								
Sous-total Liberté P.O.								36,0
TOTAL	59,0	1,0	40,0	20,0	45,0	15,0	178,0	180,0

	EPHEC	Minimum
FC	144,0	144
Options		
PO	36,0	36
	180,0	180