
Structure du profil d'enseignement et programme d'études

BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

Haute Ecole EPHEC – Ecole Pratique des Hautes Etudes Commerciales – Avenue Konrad Adenauer, 3 – 1200 Bruxelles.	
CATEGORIE	Economique
DOMAINE	Sciences économiques et de gestion
DEPARTEMENT	International Business
IMPLANTATION	Woluwé
ANNEE ACADEMIQUE	2021-2022

TABLE DES MATIERES

I.	ADN pédagogique de la HE EPHEC	2
1.1.	Les fondements	2
1.2.	Notre vision à horizon 2020	2
1.3.	Les valeurs	2
1.4.	Positionnement pédagogique	3
1.5.	L'esprit d'entreprendre	3
II.	ADN du Bachelier en International Business de l' EPHEC	4
2.1.	Dénomination du Bachelier en International Business	4
2.1.	Valeurs	5
2.2.	Compétences	5
2.3.	Accents particuliers dans la formation	6
III.	Référentiel de compétences du Bachelier en International Business	7
3.1.	Profil professionnel	7
3.2.	Compétences	7
IV.	Acquis d'apprentissage Terminaux (AAT) du Bachelier en International Business de l' EPHEC	9
V.	Architecture du Bachelier International Business	10
5.1.	Prérequis & Corequis	11
5.2.	Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2021-2022	11
5.3.	Cohérence de la formation	12
VI.	Programme en ECTS	13
VII.	Compatibilité avec le référentiel des compétences	16






I. ADN pédagogique de la HE **EPHEC**

Notre ADN pédagogique se décline selon cinq axes : les fondements de notre formation, notre vision à horizon 2020, 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 efficacité opérationnelle immédiate des diplômés.

1.2. Notre vision à horizon 2020

Notre vision à 2020 pour l'ASBL EPHEC a été définie telle que ci-dessous : « *Etre un établissement académique, vecteur de développement des individus et de la société, reconnu pour l'expertise de ses collaborateurs dans la formation et l'encadrement professionnalisant, au début et en cours de carrière, de citoyens acteurs et entrepreneurs à l'échelle locale et internationale.* »

Un nouveau plan stratégique à échéance 2025 est en cours d'élaboration.

1.3. Les valeurs

Les valeurs nous guident pour assurer une culture d'entreprise privilégiant l'autonomie et le développement des compétences individuelles et collectives. 5 valeurs essentielles, caractérisant le code génétique de l'ASBL EPHEC, ont été définies : l'humanisme, le respect, l'équité, la responsabilisation et la proactivité.

1.4. Positionnement pédagogique

Depuis sa création, l'ASBL EPHEC 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. Dénomination du Bachelier en International Business

Le 13 juin 2019, la HE EPHEC a fait part à la Commission économique de son souhait de mener une réflexion sur l'intitulé du bachelier en commerce extérieur, la proposition initiale étant de le renommer « Commerce international ».

En réponse à cette demande, un GT réunissant des représentants de tous les EES concernés a été mis en place, avec les mandats suivants :

- une réflexion sur l'intitulé du grade
- une analyse des critiques et recommandations émises dans l'analyse transversale de l'AEQES.

Composition du GT :

Représentants des HE	BOCCA Isabelle, HEPL BRUNE Eddy, HELMo CHALLE Jean-François, HEPHC MALCORPS Colette, EPHEC BAISIPONT Thibaut, EPHEC
Représentants de l'EPS	FIEVET Marc, CGEPS
Représentants du personnel	DAMRY Jean-Marc, CSC-Ens
Administration de l'ARES	DUFAYS François

Le GT s'est réuni à trois reprises :

1. En novembre 2019, une première réunion a débouché sur la décision de lancer une étude de marché, au départ des établissements concernés, sur la proposition de modification de l'intitulé. Lors de cette même réunion, il a en outre été constaté que les recommandations figurant dans l'analyse transversale de l'AEQES pouvaient être prises en compte dans le cadre des contenus minimaux actuels et qu'une modification de ceux-ci ne s'imposait donc pas.
2. En février 2020, une deuxième réunion a permis de confronter les résultats des enquêtes menées par les différents EES. Il en est ressorti que la grande majorité des enseignants, des anciens (diplômés en commerce extérieur) et des entreprises étaient favorables à un changement de nom, préférant la formulation anglaise « international business » qui est largement utilisée à l'étranger.
3. Une troisième réunion a été organisée le 18 mai 2020 afin d'entendre les réticences qui avaient été exprimées par le SLFP et par l'ICHEC lors d'une consultation électronique organisée par la Commission économique le 19 mars. Le SLFP avait en effet fait savoir qu'il regrettait l'anglicisation « à tout-va » que l'on pouvait observer depuis quelques années. De son côté, l'ICHEC avait pointé un risque de confusion avec un de ses master dont la traduction anglaise, fréquemment utilisée en raison de son caractère international, est « master in international business and management ». A l'issue de cette réunion, la proposition de renommer le bachelier en commerce extérieur en « bachelier en international » a toutefois été maintenue, les représentants de la SLFP et de l'ICHEC ayant fait savoir que même s'ils n'étaient pas favorables à cet intitulé, ils ne s'y opposeraient pas car ils comprenaient les arguments avancés par les membres du GT.

La proposition du GT Commerce extérieur de renommer le bachelier en « bachelier en international business » a été approuvée par la Commission économique lors de sa séance du 18 juin 2020. (sous réserve de la décision des membres le 18 juin)

Proposition / analyse

La Commission économique propose dès lors que le bachelier en commerce extérieur soit renommé « **bachelier en international business** » à partir de l'année académique 2021-2022.

Les **arguments** en faveur de ce changement d'intitulé sont les suivants :

- L'intitulé actuel « commerce extérieur » n'est plus utilisé qu'en Belgique francophone et est considéré comme dépassé tant par les enseignants que par les anciens diplômés et les entreprises.
- L'intitulé « international business » est utilisé très largement en Belgique néerlandophone à l'étranger et permettrait donc une reconnaissance plus internationale du bachelier en commerce extérieur qui est une formation à caractère international et qui attire des étudiants qui envisagent de plus en plus à travailler à l'étranger.
- L'intitulé « Business » englobe en outre les axes de spécialisation proposés à l'EPHEC, et dont le contenu et la dimension vont au-delà de ce à quoi le terme « commerce extérieur » fait référence.

Décisions à prendre

- **Approuver** la proposition de renommer le bachelier en commerce extérieur « bachelier en international business »
- **Demander** au Conseil d'administration qu'il propose au Gouvernement que ce nouvel intitulé puisse être utilisé dès l'année académique 2021-2022.

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 savoir-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)

N

Nbre ECTS

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

UE DU BLOC 1		UE DU BLOC 2		UE DU BLOC 3	
STATISTIQUE ET MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES	Q1 5	OUTILS DE GESTION FINANCIÈRE	Q1 5	Cours à choix	Q1 15
ENVIRONNEMENT LÉGAL I	Q1 5	ANALYSES DE MARCHÉS : COLLECTE, EXPLOITATION ET ANALYSE DE DONNÉES	Q1 5	EUROPEAN PUBLIC AFFAIRS AND BUSINESS LOBBYING	
TP EN COMMERCE INTERNATIONAL I & GESTION DE PROJET	Q2 5	• Etudes de marchés • Analyses statistiques		• Institutional decision making process & Business lobbying • Doing business in the E.U. & Innovation in Europe • Take-home assignments • Business English	
INFORMATIQUE	Q2 5	GESTION DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX	Q2 5	ou INTERNATIONAL MANAGEMENT & ENTREPRENEURSHIP	
PRINCIPES DE COMPTABILITÉ	Q2 5	EUROPEAN BUSINESS AND ECONOMICS	Q2 5	• Management and Leadership Skills • Financial analysis & modelling • Corporate start-up seminar • Business English	
MANAGEMENT & (e-)MARKETING	Q1 + Q2 10	STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION PHYSIQUE ET DIGITALE DES ENTREPRISES & TP EN COMMERCE INTERNATIONAL II	Q1 + Q2 10	ou DOING BUSINESS WITH EMERGING MARKETS	
ÉCONOMIE GÉNÉRALE, NOTIONS DE PHILOSOPHIE ET D'ÉTHIQUE ÉCONOMIQUE	Q1 + Q2 5	• Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises • TP en commerce international II		• Market potential & risk analysis • Financial Plan • Negotiation skills • Business English	
COMMUNICATION D'ENTREPRISE ET COMMUNICATION INTERCULTURELLE	Q1 + Q2 5	ANGLAIS DES AFFAIRES	Q1 + Q2 8	ou GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT	
• Communication d'entreprise • TP de communication d'entreprise • Séminaire de communication interculturelle • Compétences rédactionnelles		NÉERLANDAIS DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES ou ESPAGNOL DES AFFAIRES	Q1 + Q2 7	• Global Supply Chain Strategy • Global Supply Chain Processes • Global Corporate Experiment • Global Corporate Communication	
ANGLAIS	Q1 + Q2 7	INTERNATIONAL LOGISTICS PRINCIPLES	Q1 + Q2 5	NÉERLANDAIS DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES ou ESPAGNOL DES AFFAIRES	Q1 5
NÉERLANDAIS ou ALLEMAND ou ESPAGNOL	Q1 + Q2 8	PSYCHOLOGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION, STAGE D'INITIATION À LA VIE PROFESSIONNELLE	Q1 + Q2 5	INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS	Q1 5
		• Psychologie commerciale et techniques de négociation • Stage d'initiation à la vie professionnelle		• International Business and Economics • International Markets (choix entre : Sub-Saharan Africa, Arab World, China, Spain and Latin America, USA)	
		ENVIRONNEMENT LÉGAL DE L'ENTREPRISE II	Q1 + Q2 5	ENVIRONNEMENT LÉGAL DE L'ENTREPRISE III	Q1 5
		• Droit de l'entreprise et de l'e-commerce • TVA, douanes et accises		• Droit des affaires internationales • Droit social	
				STAGE	Q2 14
				TRAVAIL DE FIN D'ÉTUDES	Q2 16

5.1. Prérequis & Corequis

Les unités d'enseignement du bloc 1 (X101) « Management & e-Marketing » et (X108) « T.P. en commerce international I & Gestion de projet » constituent deux prérequis pour accéder à l'unité d'enseignement du bloc 2 (X201) « Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et T.P. en commerce international II ».

Il est essentiel que l'étudiant ait acquis les compétences fondamentales avant d'aborder- au bloc 2 -les applications et la mise en œuvre concrète des stratégies et des tactiques de la démarche commerciale à l'international.

Les unités d'enseignement du bloc 1 (X112) « Anglais » et (X113) « Néerlandais (ou Allemand ou Espagnol) » constituent respectivement un prérequis pour accéder aux unités d'enseignement du bloc 2 (X202) « Anglais des affaires » et (X203) « Néerlandais des affaires (ou Allemand des affaires ou Espagnol des affaires) ».

En effet, les unités d'enseignement des langues modernes Anglais et Néerlandais (ou Allemand ou Espagnol) s'appuient sur les niveaux de compétences repris dans le Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues (CECRL) de sorte à garantir une transversalité verticale claire et cohérente au bloc 1, bloc 2 et bloc 3.

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 2021-2022

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	INTITULE	ECTS	TOTAL 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	INTITULE	ECTS	TOTAL ECTS
2	X201 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises & T.P. en commerce international II		10
2	X2011 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises	5	
2	X2012 - T.P. en commerce international II	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 principes		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 - Psychologie commerciale et techniques de négociation; Stage d'initiation à la vie professionnelle		5
2	X2071 - Psychologie commerciale et techniques de négociation	3	
2	X2072 - Stage d'initiation à la vie professionnelle	2	
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	INTITULE	ECTS	TOTAL ECTS
3	X301 - Doing Business with Emerging Markets		15
3	X301 - International Management & Entrepreneurship		15
3	X3011GEI - Management and Leadership Skills	4	
3	X3012GEI - Financial Analysis & Modelling	3	
3	X3013GEI - Corporate startup seminar	3	
3	X3014GEI - Business English	4	
3	X301 - European Public Affairs and Business Lobbying		15
3	X3011EUA - E.U. Institutional decision making process & business lobbying	5	
3	X3012EUA - Doing business in the E.U. & Innovation in Europe	4	
3	X3013EUA - Business English	6	
3	X3014EUA - Take home assignments	5	
3	X301 - Global Supply Chain Management		15
3	X3011SCM - Global Supply Chain Strategy & Finance	3	
3	X3012SCM - Global Supply Chain Processes	2	
3	X3013SCM - Global Corporate Communication	3	
3	X3014SCM - Global Corporate 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	X3032AMAS - International Markets (China)	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
			<u>60</u>

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			x	x	x	
1	X109-X109	Informatique		x														x																
1	X110-X1101	Communication d'entreprise										x	x																		x			
1	X110-X1103	Séminaire de communication interculturelle					x																											
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		x												x	x											x			x	x		
2	X202-X202	Anglais des affaires I second quadrimestre								x		x	x																		x			
2	X203-X203AL	Allemand des affaires I second quadrimestre						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.	
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 principes																							x				x					
2	X206-X2061	Etudes de marchés													x						x						x							
2	X206-X2062	Analyses statistiques															x				x													
2	X207-X2071	Psychologie commerciale et techniques de négociation						x		x										x											x			
2	X207-X2072	Stage d'initiation à la vie professionnelle				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-X3011EUA	E.U. Institutional decision making process & business lobbying									x								x		x													
3	X301-X3011GEI	Management and Leadership Skills		x																											x	x		
3	X301-X3011GVI	Market potential and risk analysis		x												x					x													
3	X301-X3011SCM	Global Supply Chain Strategy & Finance		x									x													x								
3	X301-X3012EUA	Doing business in the E.U. & Innovation in Europe											x								x													x
3	X301-X3012GEI	Financial Analysis & Modelling		x				x													x													
3	X301-X3012SCM	Global Supply Chain Processes																								x			x					x
3	X301-X3013EUA	Business English								x	x	x																						
3	X301-X3013GEI	Corporate startup seminar	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-X3013SCM	Global Corporate Communication								x	x	x																					
3	X301-X3014EUA	Take home assignments	x	x															x												x		
3	X301-X3014GEI	Business English								x	x	x																					
3	X301-X3014SCM	Global Corporate Experiment	x	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-X3032AM AF	International Markets (Subsaharian Africa)					x			x											x												
3	X303-X3032AM AR	International Markets (Arab World)					x			x											x												
3	X303-X3032AM AS	International Markets (China)					x			x											x												
3	X303-X3032AML A	International Markets (Spain and Latin America)					x			x											x												
3	X303-X3032AM US	International Markets (USA)					x			x											x												
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						2021-2022	
		Bachelier en International Business							
Unités d'enseignement et Activités d'apprentissage	BLOC 1		BLOC 2		BLOC 3		TOTAL	Volume minimal requis en ECTS	
	FC	PO	FC	PO	FC	PO			
Formation Commune							180,0	144,0	
Formation Générale							100,0	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	
Principes de comptabilité	5,0						5,0		
Fiscalité							2,0	2,0	
T.V.A - Douanes - Accises (dans l'UE "Environnement légal de l'entreprise 1")			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							40,0	34,0	
Anglais	7,0						7,0		
Allemand - Espagnol - Néerlandais	8,0						8,0		
Anglais des affaires			8,0				8,0		
Néerlandais des affaires 1 (ou Espagnol des affaires 1 ou Allemand des affaires 1)			7,0				7,0		
Néerlandais des affaires 2 (ou Espagnol des affaires 2 ou Allemand des affaires 2)					5,0		5,0		
Anglais des affaires 2 (dans l'UE "Cours à choix")					5,0		5,0		
Droit							13,0	6,0	
Fondements du droit	5,0						5,0		
Droit des affaires (dans l'UE "Environnement légal de l'entreprise 1")			3,0				3,0		
Environnement légal de l'entreprise 2					5,0		5,0		
Mathématique et/ou statistique appliquées							10,0	8,0	
Statistique et mathématiques financières	5,0						5,0		
Analyses de marchés : Collecte, analyse et exploitation de données			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	100,0	76,0	
Unités d'enseignement et Activités d'apprentissage									
Sous-total Formation générale	44,0	1,0	30,0	5,0	15,0	5,0	100,0	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 T.P. en commerce international II				10,0			10,0		
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					15,0		15,0		
Travail de fin d'études					15,0		15,0		
Sous-total Formation commune	59,0	1,0	40,0	20,0	45,0	15,0	180,0	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	180,0	180,0	
	EPHEC	Minimum							
FC	144,0	144							
Options									
PO	36,0	36							
	180,0	180							