

---

## Structure du profil d'enseignement et programme d'études

---

### BACHELIER EN COMMERCE EXTERIEUR

Haute Ecole <b>EPHEC</b> – Ecole Pratique des Hautes Etudes Commerciales – Avenue Konrad Adenauer, 3 – 1200 Bruxelles.	
CATEGORIE	Economique
DOMAINE	Sciences économiques et de gestion
DEPARTEMENT	Commerce Extérieur
IMPLANTATION	Woluwé
ANNEE ACADEMIQUE	2018-2019

#### TABLE DES MATIERES

---

I.	ADN pédagogique de la HE <b>EPHEC</b> .....	2
1.1.	Les fondements .....	2
1.2.	Notre vision à horizon 2020 .....	2
1.3.	Les valeurs .....	2
1.4.	Positionnement pédagogique .....	2
1.5.	L'esprit d'entreprendre .....	3
II.	ADN du Bachelier en Commerce extérieur de l' <b>EPHEC</b> .....	4
2.1.	Valeurs .....	4
2.2.	Compétences .....	4
2.3.	Accents particuliers dans la formation .....	4
III.	Référentiel de compétences du Bachelier en Commerce extérieur .....	5
3.1.	Profil professionnel.....	5
3.2.	Compétences .....	5
IV.	Acquis d'apprentissage Terminaux (AAT) du Bachelier en Commerce extérieur de l' <b>EPHEC</b> .....	7
V.	Architecture du Bachelier Commerce extérieur.....	8
5.1.	Prérequis.....	9
5.2.	Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2018-2019.....	9
5.3.	Cohérence de la formation.....	9
VI.	Programme en ECTS .....	10
VII.	Compatibilité avec le référentiel des compétences .....	12
VIII.	Respect des contenus minimaux .....	14






## 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

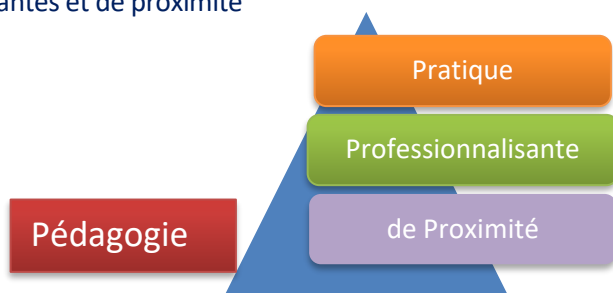
Notre vision à 2020 pour l'ASBL EPHEC a été définie telle que ci-dessous : « *Etre un établissement académique, vecteur de développement des individus et de la société, reconnu pour l'expertise de ses collaborateurs dans la formation et l'encadrement professionnalisant, au début et en cours de carrière,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

### 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 Commerce extérieur de l'**EPHEC**

### 2.1. Valeurs

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

Le bachelier en commerce extérieur 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 Commerce extérieur

La formation de bachelier en commerce extérieur 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 commerce extérieur 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 commerce extérieur :

- 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 commerce extérieur 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 au commerce extérieur**

- 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 commerce international 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 Commerce extérieur 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 commerce international et de prestations de services orientés sur les opérations de commerce international. 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 commerce extérieur :

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 Commerce extérieur

### PROGRAMME DE COURS

→ Prérequis

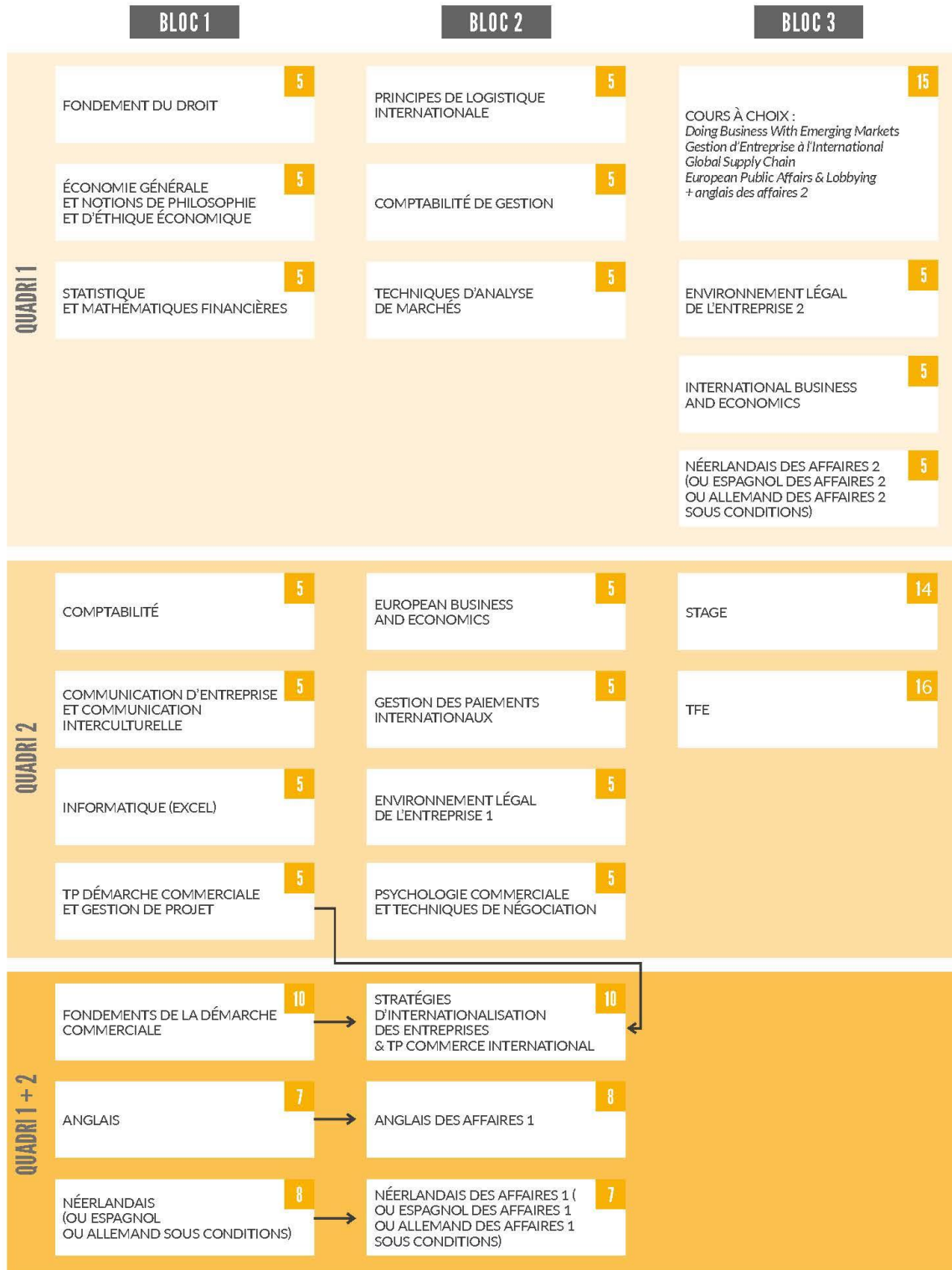
↔ Corequis

N

Nbre ECTS

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

AGENCEMENT PAR  
UNITÉS D'ENSEIGNEMENT (UE)





## 5.1. Prérequis

Les unités d’enseignement du bloc 1 (X101) « Fondements de la démarche commerciale » et (X108) « Travaux pratiques de démarche commerciale et Gestion de projet » constituent deux prérequis pour accéder à l’unité d’enseignement du bloc 2 (X201) « Stratégies d’internationalisation des entreprises et Travaux pratiques en commerce international ».

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 1 » et (X203) « Néerlandais des affaires 1 (ou Allemand des affaires 1 ou Espagnol des affaires 1) ».

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.

## 5.2. Unités d’enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l’année académique 2018-2019

UE – BLOC 1	UE – BLOC 2
Fondements de la démarche commerciale	Stratégies d’internationalisation des entreprises et TP commerce international
Anglais	Anglais des affaires 1
Néerlandais (ou espagnol ou allemand, sous conditions)	Néerlandais des affaires 1 (ou espagnol ou allemand, sous conditions)

Les UE sont réparties sur 2 quadrimestres car elles constituent des fondements de la formation et nécessitent un apprentissage progressif.

## 5.3. Cohérence de la formation

L’architecture générale du programme d’études en Commerce Extérieur 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 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, l’unité d’enseignement « European Business and Economics » est intégralement donnée 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

<b>BLOC 1</b>		
<b>Unités d'enseignement (UE) et activités d'apprentissage (AA)</b>		<b>ECTS</b>
<b>X101 - Fondements de la démarche commerciale</b>		<b>10,0</b>
X1011 - Fondements de la démarche commerciale	8,0	
X1012 - Distribution	2,0	
<b>X104 - Statistique et mathématiques financières</b>		<b>5,0</b>
<b>X105 - Économie générale; Notions de philosophie et d'éthique économique</b>		<b>5,0</b>
X1051 - Économie générale	4,0	
X1052 - Notions de philosophie et d'éthique économique	1,0	
<b>X107 - Fondements du droit</b>		<b>5,0</b>
<b>X108 - Travaux pratiques de démarche commerciale et Gestion de projet</b>		<b>5,0</b>
X1081 - Travaux pratiques de démarche commerciale	4,0	
X1082 - Gestion de projet	1,0	
<b>X109 - Informatique</b>		<b>5,0</b>
<b>X110 - Communication d'entreprise et Communication interculturelle</b>		<b>5,0</b>
X1101 - Communication d'entreprise	4,0	
X1103 - Séminaire de communication interculturelle	1,0	
<b>X111 - Comptabilité</b>		<b>5,0</b>
<b>X112 - Anglais</b>		<b>7,0</b>
<b>X113 - Allemand/Espagnol/Néerlandais</b>		<b>8,0</b>
		<b>60,0</b>

<b>BLOC 2</b>		
<b>Unités d'enseignement (UE) et activités d'apprentissage (AA)</b>		<b>ECTS</b>
<b>X201 - Stratégies d'internationalisation des entreprises</b>		<b>10,0</b>
X2011 - Stratégies d'internationalisation des entreprises	5,0	
X2012 - Travaux pratiques en commerce international	5,0	
<b>X202 - Anglais des affaires 1</b>		<b>8,0</b>
<b>X203 - Allemand des affaires 1/Espagnol des affaires 1/ Néerlandais des affaires 1</b>		<b>7,0</b>
<b>X204 - Comptabilité de gestion</b>		<b>5,0</b>
<b>X205 - Principes de logistique internationale (Anglais) /Principes de logistique internationale (Français)</b>		<b>5,0</b>
<b>X206 - Techniques d'analyse de marchés</b>		<b>5,0</b>
X2061 - Etudes de marchés	3,0	
X2062 - Analyses statistiques	2,0	
<b>X207 - Psychologie commerciale et techniques de négociation; Stage d'initiation à la vie professionnelle</b>		<b>5,0</b>
X2071 - Psychologie commerciale et techniques de négociation	3,0	
X2072 - Stage d'initiation à la vie professionnelle	2,0	
<b>X208 - Environnement légal de l'entreprise I</b>		<b>5,0</b>
X2081 - Droit des affaires	3,0	
X2082 - TVA, douanes et accises	2,0	
<b>X209 - Gestion des paiements internationaux</b>		<b>5,0</b>
<b>X210 - European Business and Economics</b>		<b>5,0</b>
		<b>60,0</b>

<b>BLOC 3</b>		
<b>Unités d'enseignement (UE) et activités d'apprentissage (AA)</b>		<b>ECTS</b>
<b>COURS A CHOIX</b>		
<b>X301 - European Public Affairs and Business Lobbying</b>		<b>15,0</b>
X3011EUA - European Policies and Business Lobbying	6,0	
X3012EUA - Consultancy Mission	6,0	
X3013EUA - Business English	3,0	
<b>X301 - International Business Management</b>		<b>15,0</b>
X3011GEI - Management and Leadership Skills	4,0	
X3012GEI - Analyse financière et gestion financière à l'international	4,0	
X3013GEI - International Business Start Seminar	4,0	
X3014GEI - Business English	3,0	
<b>X301 - Doing Business with Emerging Markets</b>		<b>15,0</b>
X3011GVI - Market potential and risk analysis	4,0	
X3012GVI - International Marketing Strategy and Business Plan	4,0	
X3013GVI - Negotiation Skills	4,0	
X3014GVI - Business English	3,0	
<b>X301 - Global Supply Chain Management</b>		<b>15,0</b>
X3011SCM - Global Supply Chain Strategy	6,0	
X3012SCM - Global Supply Chain Processes	6,0	
X3013SCM - Global Corporate Communication	3,0	
<b>X302 - Allemand des affaires 2/Espagnol des affaires 2/Néerlandais des affaires 2</b>		<b>5,0</b>
<b>X303 - International business and economics</b>		<b>5,0</b>
X3031 - International Business and Economics	3,5	
X3032AMAF - International Markets (Subsaharian Africa)	1,5	
X3032AMAR - International Markets (Arab World)	1,5	
X3032AMAS - International Markets (China)	1,5	
X3032AMLA - International Markets (Spain and Latin America)	1,5	
X3032AMUS - International Markets (USA)	1,5	
<b>X304 - Environnement légal de l'entreprise II</b>		<b>5,0</b>
X3041 - Droit des affaires internationales	3,5	
X3042 - Droit social	1,5	
<b>X305 - Stage de fin d'études</b>		<b>14,0</b>
<b>X306 - Travail de fin d'études</b>		<b>16,0</b>
		<b>60,0</b>

## VII. Compatibilité avec le référentiel des compétences

Code UE et AA	Intitulés d'UE et AA	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			
X101-X1011	Fondements de la démarche commerciale				x											x																			
X101-X1012	Distribution																								x										
X104-X104	Statistique et mathématiques financières		x		x																x														
X105-X1051	Économie générale																			x					x										
X105-X1052	Notions de philosophie et d'éthique économique			x	x	x																													
X107-X107	Fondements du droit		x															x	x																
X108-X1081	Travaux pratiques de démarche commerciale	x	x																													x			
X108-X1082	Gestion de projet		x																							x						x			
X109-X109	Informatique		x														x																		
X110-X1101	Communication d'entreprise										x	x																							
X110-X1103	Séminaire de communication interculturelle					x																													
X111-X111	Comptabilité	x	x																																
X112-X112EN	Anglais							x		x	x																								
X113-X113AL	Allemand										x																								
X113-X113NL	Néerlandais							x		x	x																								
X113-X113SP	Espagnol										x																								
X201-X2011	Stratégies d'internationalisation des entreprises															x						x				x									
X201-X2012	Travaux pratiques en commerce international		x											x	x																				
X202-X202	Anglais des affaires I							x		x	x																								
X203-X203AL	Allemand des affaires I					x				x	x																								
X203-X203NL	Néerlandais des affaires I							x		x	x																								
X203-X203SP	Espagnol des affaires I							x		x	x																								
X204-X204	Comptabilité de gestion				x																			x											
X205-X205	Principes de logistique internationale (Anglais)																								x										
X205-X205	Principes de logistique internationale (Français)																																		
X206-X2061	Etudes de marchés													x								x													
X206-X2062	Analyses statistiques																x					x													
X207-X2071	Psychologie commerciale et techniques de négociation					x		x											x																
X207-X2072	Stage d'initiation à la vie professionnelle				x								x															x							
X208-X2081	Droit des affaires		x															x		x															
X208-X2082	TVA, douanes et accises																	x												x					
X209-X209	Gestion des paiements internationaux														x								x	x											
X210-X210	European Business and Economics															x				x		x													

Code UE et AA	Intitulés d'UE et AA	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.	
X301-X3011EUA	European Policies and Business Lobbying								x									x	x														
X301-X3011GEI	Management and Leadership Skills		x																													x	
X301-X3011GVI	Market potential and risk analysis		x												x					x													
X301-X3011SCM	Global Supply Chain Strategy		x									x												x									
X301-X3012EUA	Consultancy Mission											x				x				x												x	
X301-X3012GEI	Analyse financière et gestion financière à l'international		x				x												x														
X301-X3012GVI	International Marketing Strategy and Business Plan							x		x									x														
X301-X3012SCM	Global Supply Chain Processes																							x			x					x	
X301-X3013EUA	Business English								x	x	x																						
X301-X3013GEI	International Business Start Seminar	x			x																												
X301-X3013GVI	Negotiation Skills								x	x	x																						
X301-X3013SCM	Global Corporate Communication								x	x	x																						
X301-X3014GEI	Business English								x	x	x																						
X301-X3014GVI	Business English																																
X302-X315ALL	Allemand des affaires II								x		x								x														
X302-X315NL	Néerlandais des affaires II									x	x	x																					
X302-X315SP	Espagnol des affaires II								x		x	x																					
X303-X3031	International Business and Economics																					x		x		x							
X303-X3032AMAF	International Markets (Subsaharian Africa)					x			x											x													
X303-X3032AMAR	International Markets (Arab World)					x			x											x													
X303-X3032AMAS	International Markets (China)					x			x											x													
X303-X3032AMLA	International Markets (Spain and Latin America)					x			x											x													
X303-X3032AMUS	International Markets (USA)					x			x											x													
X304-X3041	Droit des affaires internationales		x		x															x													
X304-X3042	Droit social				x															x													
X305-X305	Stage de fin d'études	x	x				x																										
X306-X306	Travail de fin d'études		x										x																				x

## VIII. Respect des contenus minimaux

Haute Ecole: <b>EPHEC</b>		Catégorie: Economique						2018-2019	
		Bachelier en Commerce extérieur							
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
<b>Formation Générale</b>								100,0	76,0
<b>Economie</b>								27,0	16,0
Organisation et gestion de l'entreprise								5,0	2,0
Comptabilité de gestion				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	
<b>Comptabilité</b>								5,0	2,0
Comptabilité		5,0						5,0	
<b>Fiscalité</b>								2,0	2,0
T.V.A - Douanes - Accises (dans l'UE "Environnement légal de l'entreprise 1")				2,0				2,0	
<b>Correspondance, rapport et communication en langue française</b>								5,0	5,0
Communication d'entreprise et Communication interculturelle		5,0						5,0	
<b>Langues étrangères</b>								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 ou Allemand)				7,0				7,0	
Néerlandais des affaires 2 (ou Espagnol ou Allemand)						5,0		5,0	
Anglais des affaires 2 (dans l'UE "Cours à choix")						5,0		5,0	
<b>Droit</b>								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	
<b>Mathématique et/ou statistique appliquées</b>								10,0	8,0
Statistique et mathématiques financières		5,0						5,0	
Techniques d'analyse de marchés				5,0				5,0	
<b>Traitement de l'information</b>								5,0	5,0
Informatique (Excel)		5,0						5,0	
<b>Sous-total Formation générale</b>		<b>44,0</b>	<b>1,0</b>	<b>30,0</b>	<b>5,0</b>	<b>15,0</b>	<b>5,0</b>	<b>100,0</b>	<b>76,0</b>

Haute Ecole: <b>EPHEC</b>		Catégorie: Economique						2018-2019	
		Bachelier en Commerce extérieur							
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			
<b>Sous-total Formation générale</b>		<b>44,0</b>	<b>1,0</b>	<b>30,0</b>	<b>5,0</b>	<b>15,0</b>	<b>5,0</b>	<b>100,0</b>	<b>76,0</b>
<b>Cours de la spécialité</b>								50,0	38,0
<b>Relations commerciales</b>								30,0	11,0
Fondements de la démarche commerciale		10,0						10,0	
Travaux pratiques de la démarche commerciale et gestion de projet		5,0						5,0	
Stratégies d'internationalisation des entreprises et TP Commerce international					10,0			10,0	
Psychologie commerciale et techniques de négociations					5,0			5,0	
<b>Technique des transports</b>								5,0	5,0
Principes de logistique internationale				5,0				5,0	
<b>Technique du commerce internationale</b>								15,0	10,0
Gestion des paiements internationaux				5,0				5,0	
<b>Technique approfondie de commerce international (cours à choix) :</b>							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")									
Gestion d'Entreprise à l'international (sans la partie "Anglais des affaires")									
Global Supply Chain Management (sans la partie "Anglais des affaires")									
<b>Activités d'intégration professionnelle</b>								30,0	30,0
Stage						14,0		14,0	
Travail de fin d'études						16,0		16,0	
<b>Sous-total Formation commune</b>		<b>59,0</b>	<b>1,0</b>	<b>40,0</b>	<b>20,0</b>	<b>45,0</b>	<b>15,0</b>	<b>180,0</b>	<b>144,0</b>
<b>Sous-total par option</b>									
<b>Sous-total Liberté P.O.</b>									36,0
<b>TOTAL</b>		<b>59,0</b>	<b>1,0</b>	<b>40,0</b>	<b>20,0</b>	<b>45,0</b>	<b>15,0</b>	<b>180,0</b>	<b>180,0</b>

	EPHEC	Minimum
<b>FC</b>	104,0	144
<b>Options</b>		
<b>PO</b>	36,0	36
	140,0	180