



## Bachelier en Commerce Extérieur

PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

Année académique 2019-2020

## 1. Identification de la Haute Ecole

1. Nom de la Haute Ecole : **Haute Ecole Libre Mosane (HELMo)**
2. Adresse du siège social : **Mont St-Martin 41 - 4000 Liège**
3. Réseau : **Libre Confessionnel**

## 2. Identification de la formation

1. Intitulé de la section concernée : ***Bachelier en Commerce Extérieur***
2. Localisation de la formation :  
***Campus Guillemins – HELMo Sainte-Marie, rue de Harlez 35 à 4000 Liège***
3. Classement de la formation :
  - a) Enseignement supérieur de type ***court***
  - b) Secteur : ***Sciences humaines et sociales***
  - c) Domaine : ***Sciences économiques et de gestion***
  - d) Grade académique : ***Bachelier (niveau 6)***

## 3. Présentation générale de la formation et du profil d'enseignement

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.

La formation est à la fois **multidisciplinaire** et **spécialisée** :

1. Formation linguistique pratique approfondie basée sur l'apprentissage de trois langues étrangères
2. Formation économique : compréhension des mécanismes économiques nationaux et mondiaux
3. Formation en logistique et transport
4. Formation en informatique et traitement de l'information
5. Formation juridique

La formation est **concrète** et largement **ouverte sur le monde professionnel**. Elle a pour but de rendre l'étudiant capable d'évoluer dans de très nombreux domaines professionnels dans un contexte multilingue et multiculturel.

Tout au long des trois années d'étude, des activités sont proposées intra et extra muros pour sensibiliser et confronter les étudiants à la réalité de leur futur métier, sous ses différentes facettes :

- organisation de missions commerciales à l'étranger,
- mise en place d'une cellule entrepreneuriale,
- stages linguistique et professionnel,
- études de marché,
- séminaires, conférences, visites.

Attentifs au parcours de l'étudiant, les titulaires de cours travaillent en collaboration permanente avec le service de guidance pédagogique. Celui-ci propose un soutien individuel ou en petits groupes aux étudiants qui le souhaitent. De plus, session préparatoire de langues, remédiations organisées dans différents cours, disponibilité des professeurs sont quelques-uns des moyens mis en œuvre pour favoriser la réussite.

La déclaration de Bologne vise l'accroissement de la mobilité des étudiants et la reconnaissance des diplômes à travers l'Europe. La Haute Ecole HELMo en général, et le Bachelier en Commerce Extérieur en particulier participent activement à cette mobilité :

un tiers des étudiants de Bac 3 suivent leur cursus scolaire à l'étranger, au sein d'une école partenaire, dans le cadre du programme d'échange ERASMUS,

- les étudiants de Bac 3 effectuent un stage d'une période de 4 à 15 semaines à l'étranger,
- co-diplomation.

### **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 par l'optimisation des achats dans un contexte de mondialisation.

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 :

- entreprises industrielles, commerciales ou de services,
- sociétés de négoce (import/export,...),
- grande distribution,
- prestataires de services (agences en douane, transporteurs,...),
- Service public fédéral (Affaires étrangères, Affaires économiques,...),
- organismes de conseil et d'appui (cabinets de consultance)
- sociétés de services d'accompagnement à l'international (Chambres de commerce et d'industrie, Agence à l'exportation,...)
- organisations européennes et internationales.

Dans le cadre du développement international de l'entreprise, le Bachelier en Commerce Extérieur est chargé, 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 la firme et/ou les partenaires extérieurs. Grâce à son travail d'analyse et de remontée d'informations, il/elle permet à l'entreprise de réagir aux évolutions de son environnement.

Le Bachelier en Commerce Extérieur est capable de s'insérer dans son milieu professionnel et de s'adapter à son évolution, de communiquer, écouter, informer et conseiller les acteurs, tant en interne qu'en externe, de mobiliser les savoirs et savoir-faire propres au commerce extérieur, d'analyser les données utiles à la réalisation de sa mission en adoptant une démarche systémique et de s'organiser en structurant, planifiant, coordonnant et gérant de manière rigoureuse les actions et les tâches liées à sa mission.

## **Modifications du programme d'études pour 2019-2020 : identifications et motivations**

### **Bloc 1**

**61U01** : « Comptabilité, éléments de fiscalité et outils informatiques » : scindée en deux unités :

61U11 : « « Comptabilité » : AA « Comptabilité »

61U10 : « Eléments de fiscalité et outils informatiques » : AA « Fiscalité et Informatique de gestion »

L'UE initiale avait un impact démesuré en cas d'échec dans une AA.

**61U05** : L'AA « Marketing » ne se donnera qu'au deuxième quadrimestre

**61U09** : « Droit de l'entreprise » : changement d'intitulé « Droit des affaires »  
Changement des intitulés des AA :

« Droit commercial » en « Droit de l'entreprise »

« Droit des sociétés » en « Droit des sociétés et des associations

### **Bloc 2**

**62U13** : Regroupement de Business English Q1 et Q2 dans la même unité  
Permettre à l'étudiant de rattraper un échec en Q1 grâce à un travail régulier au Q2

### **Bloc 3**

**63U03** : Diminution du nombre de crédits pour l'AA « Unternehmen Deutsch/Espanõl de los negocios/Zakelijk Nederlands » (3 ects au lieu de 4)

**63U10** : « Travail de fin d'études » : Augmentation du nombre de crédits (16 ects au lieu de 15). Cette modification résulte d'une demande du Collège de direction.

Augmentation du nombre de crédits de l'AA « Défense orale du TFE (8 ects au lieu de 7)

### **Co-requis**

Entre 62U01 « Mission commerciale : desk research », 62U05 « Stratégie de marché » et 62U08 « Mission commerciale : field research »

### **Pré-requis**

Entre 61U02 « Business English » et 62U13 « Business English »

Entre 61U06 : « Outils mathématiques de base » et 62U07 : « Outils mathématiques : module 2 »

Entre 61U07 : « Techniques de communication » et 62U02 : « Techniques de présentation »

Entre 62U13 « Business English » et 63U01 « Commerce international », 63U02 « Business English » et 63U05 « Supply chain management »

## 4. Organisation en unités de formation du premier bloc du premier cycle Commerce extérieur

### BLOC 1


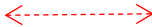
|                |   | C | H  |
|----------------|---|---|----|
| B1-Q1/Q2-61U01 | Comptabilité  | 8 | 90 |
|                | Comptabilité générale   |   | 90 |
| B1-Q1/Q2-61U02 | Business English  | 8 | 90 |
|                | Business English  |   | 90 |
| B1-Q1/Q2-61U03 | Zakelijk Nederlands/Español de los negocios/unternehmen Deutsch | 8 | 90 |
|                | Néerlandais/Espagnol/Allemand                                   |   | 90 |
| B1-Q1-61U04    | Droit et communication d'entreprise en langue française         | 4 | 60 |
|                | Droit civil   |   | 45 |
|                | Maîtrise de la langue   |   | 15 |
| B1-Q1/Q2-61U05 | Outils économiques et de gestion                                | 7 | 90 |
|                | Economie générale et internationale                             |   | 60 |
|                | Marketing (Q2)  |   | 30 |
| B1-Q1/Q2-61U06 | Outils mathématiques de base                                    | 6 | 60 |
|                | Mathématiques financières                                       |   | 30 |
|                | Statistique   |   | 30 |
| B1-Q2-61U07    | Techniques de communication                                     | 3 | 45 |
|                | Techniques de rédaction   |   | 15 |
|                | Bureautique   |   | 30 |
| B1-Q2-61U08    | Management des transports                                       | 4 | 45 |
|                | Technique des transports  |   | 45 |
| B1-Q2-61U09    | Droit des affaires  | 5 | 60 |
|                | Droit de l'entreprise   |   | 30 |
|                | Droit des sociétés et des associations                          |   | 30 |
| B1-Q1/Q2-61U10 |   | C | H  |
|                | Eléments de fiscalité et outils informatiques                   | 7 | 75 |
|                | Fiscalité   |   | 45 |
|                | Informatique de gestion   |   | 30 |

### BLOC 2

|                |   | C | H   |
|----------------|---|---|-----|
| B2-Q1-62U01    | Mission commerciale : desk research                                       | 8 | 120 |
|                | Techniques de négociation   |   | 30  |
|                | Mission commerciale   |   | 15  |
|                | Formalités douanières   |   | 30  |
|                | Technique des transports  |   | 15  |
|                | Etude de marché   |   | 15  |
|                | Distribution  |   | 15  |
| B2-Q1-62U02    | Techniques de présentation (entreprises et produits)                      | 3 | 45  |
|                | Français  |   | 15  |
|                | Bureautique   |   | 30  |
| B2-Q1/Q2-62U03 | Unternehmen Deutsch/Español de los negocios/Zakelijk Nederlands           | 8 | 90  |
|                | Allemand, espagnol, néerlandais   |   | 90  |
| B2-Q1/Q2-62U04 | Deutsch für Anfänger/Español para principiantes/Nederlands voor beginners | 6 | 60  |
|                | Allemand, espagnol, néerlandais   |   | 60  |
| B2-Q2-62U05    | Stratégie de marché   | 3 | 30  |
|                | Etude de marché   |   | 15  |
|                | Distribution  |   | 15  |
| B2-Q1-62U06    | Aspects juridiques  | 4 | 60  |
|                | Droit social  |   | 30  |
|                | Assurances  |   | 30  |
| B2-Q1-62U07    | Outils mathématiques : module 2   | 3 | 45  |
|                | Statistique   |   | 15  |
|                | Mathématiques financières   |   | 30  |
| B2-Q2-62U08    | Mission commerciale : field research                                      | 5 | 45  |
|                | Mission commerciale   |   | 15  |
|                | Français : compte rendu de réunion et rapport d'activité                  |   | 15  |
|                | Trade mission presentation  |   | 15  |
| B2-Q1/Q2-62U13 | Business English  | 7 | 75  |
|                | Business English  |   | 30  |
| B2-Q2-62U10    | Outils de gestion   | 7 | 90  |
|                | Analyse des comptes annuels   |   | 30  |
|                | Gestion intégrée  |   | 30  |
|                | Informatique de gestion   |   | 30  |
| B2-Q2-62U11    | Gestion des opérations internationales                                    | 3 | 45  |
|                | Techniques et assurances transport  |   | 30  |
|                | Etude des incoterms   |   | 15  |
| B2-Q1/Q2-62U12 | Financement du commerce international                                     | 3 | 45  |
|                | Financement du commerce extérieur   |   | 45  |

### BLOC 3

|                 |   | C  | H  |
|-----------------|---|----|----|
| B3-Q1-63U01     | Commerce international  | 6  | 90 |
|                 | Gestion comptable à l'international   |    | 45 |
|                 | Marketing international   |    | 30 |
|                 | Global economic issues  |    | 15 |
| B3-Q1-63U02     | Business English  | 3  | 30 |
|                 | Business English 4.1  |    | 30 |
| B3-Q1-63U03     | Unternehmen Deutsch/Español de los negocios/Zakelijk Nederlands                                       | 3  | 45 |
|                 | Allemand-Espagnol-Néerlandais   |    | 45 |
| B3-Q1-63U04     | Communication en entreprises / Comunicación comercial / Zakelijke communicatie / Handelskommunikation | 4  | 60 |
|                 | Allemand-Espagnol-Néerlandais   |    | 45 |
|                 | Français  |    | 15 |
| B3-Q1-63U05     | Supply chain management   | 7  | 90 |
|                 | Logistique appliquée  |    | 30 |
|                 | Informatique de gestion   |    | 30 |
|                 | Business English 4.2  |    | 15 |
|                 | Sourcing  |    | 15 |
| B3-Q1-63U06     | Aspects juridiques et commerciaux internationaux  | 2  | 30 |
|                 | Droit européen et international   |    | 30 |
| B3-Q1-63U07     | Pratiques professionnelles et aspects durables  | 4  | 75 |
|                 | Ethique et développement durable  |    | 30 |
|                 | Séminaires de commerce international et d'interculturalité  |    | 45 |
| B3-Q1/2/3-63U08 | Activité d'intégration professionnelle  | 9  |    |
|                 | Stage de pratique professionnelle   |    |    |
| B3-Q1/2/3-63U09 | Activité d'immersion linguistique : rapport écrit et défense orale                                    | 6  |    |
|                 | Stage en langue étrangère   |    |    |
|                 | Rapport stage en langue étrangère (écrit et oral)   |    |    |
| B3-Q1/2/3-63U10 | Travail de fin d'études   | 16 |    |
|                 | Travail de fin d'études écrit   |    |    |
|                 | Défense orale du TFE  |    |    |

 Prérequis  
 Corequis