



**Haute Ecole  
Libre Mosane**

**Bachelier en Techniques et services -  
Option : Technico-commercial**

---

**PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT**

**Année académique 2025-2026**

## 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 45 - 4000 Liège**
3. Réseau : **Libre Confessionnel**

## 2. Identification de la formation

1. Intitulé du cursus concerné : **Techniques et services - Option : Technico-commercial**
2. Localisation de la formation : **HELMo, Campus de l'Ourthe Quai du Condroz, 28, 4031 Angleur**
3. Classement de la formation :
  - a) Enseignement supérieur de type **court**
  - b) Secteur : **Sciences et techniques**
  - c) Domaine : **Sciences de l'ingénieur et technologie**
  - d) Grade académique : **Bachelier (niveau 6)**

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

La formation du bachelier en Techniques et Services, option technico-commercial est née en 1999. HELMo est actuellement, en Belgique francophone, la seule école supérieure à proposer cette de formation qui associe deux orientations techniques à une formation générale commerciale : Informatique & Multimédia et Matériaux & Construction

L'ambition de cette formation : préparer des technico-commerciaux qui exercent leur activité dans les firmes industrielles ou commerciales qui fournissent des produits ou des services industriels.

Le métier de technico-commercial se caractérise par la mise en œuvre d'une double compétence

- un savoir-faire commercial
- une maîtrise des processus techniques de production.

Joindre ces deux compétences constitue sans conteste la particularité de ce métier et de cette formation : former un « technico-commercial » efficace, dont la connaissance de « son secteur d'activité » (et pas seulement de son produit) est très appréciée par tous les partenaires des différents secteurs industriels.

Le savoir-faire commercial, c'est maîtriser la gestion commerciale, posséder de réelles qualités de communicateur à l'interne et à l'externe, ce qui inclut la pratique de l'Anglais et la maîtrise des techniques de marketing et d'étude de marché.

La connaissance technique, c'est maîtriser les méthodes et contraintes de conception, fabrication et utilisation des produits industriels internes et externes à l'entreprise, et se tenir en permanence au courant de l'actualité technologique et de l'évolution du secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

Le technico-commercial doit cerner précisément les attentes du client afin de lui fournir le produit qu'il attend. Il est donc le maillon essentiel des entreprises, l'interface indispensable entre les attentes du marché et les contraintes de production.

Les bacheliers en Techniques et services seront également tout particulièrement sensibles, par la nature de leur formation, aux valeurs sociétales et surtout aux principes du développement durable et à la responsabilité, dans ces matières, des entreprises qui les emploient.

Les secteurs dans lesquels ils exerceront leurs compétences sont divers et variés tels que délégué technico-commercial ou agent commercial au sein de firmes commerciales ou industrielles distributrices de produits ou services. La polyvalence de la formation permet aussi de briguer les postes de chef des ventes, chef de produits, chef de projets, chef d'agence, directeur commercial, acheteur... ou de créer sa propre entreprise.

Afin de former des étudiants qui répondront au profil ci-dessus, la formation proposée par HELMo offre des activités d'enseignement basées sur la pratique, sur de nombreux contacts avec le monde professionnel et sur des projets concrets.

Citons quelques initiatives :

- De nombreux travaux pratiques sont organisés dans les matières techniques : dessin assisté par ordinateur, traitement d'images, ...
- Une journée Technico-commerciale est organisée chaque année par des étudiants de troisième année, dans le cadre de leurs cours d'Organisation d'événements. Ils programmement des conférences sur un thème d'actualité. Ces conférences sont destinées à l'ensemble de la section, ouvertes aux enseignants du secondaire et au monde de l'entreprise.
- Les projets d'entreprises induisent une collaboration étroite avec plusieurs partenaires. Ces projets de travail en groupe consistent à résoudre une problématique en coopération avec une entreprise. Le travail en groupe démarre au mois de septembre et se termine en mai par la remise d'un rapport écrit et par une défense orale devant un jury composé de d'enseignants de l'école et de représentants d'entreprises. Une foire commerciale à destination des clients potentiels est également organisée.
- Chaque année également, les étudiants de troisième année découvrent des professionnels en action grâce à leurs stages. Ces stages constituent une première expérience professionnelle et permettent souvent de nouer des

relations professionnelles avec le secteur. Lors de ces stages et travaux qui s'y rapportent (travail de fin d'études, défense orale), la section entre en contact avec des professionnels du secteur : maître de stage et membres extérieurs des jurys de défense. Ces rencontres permettent d'avoir une évaluation de la formation des étudiants.

En complément des volets technologiques et économiques, la formation vise à préparer les étudiants à être des citoyens actifs dans une société démocratique.

## **4. Acquis d'apprentissage terminaux et Référentiel de compétences**

Le bachelier en Techniques et Services est capable :

### **1. Communiquer et informer :**

- Choisir et utiliser les moyens d'informations et de communication adaptés
- Mener une discussion, argumenter et convaincre de manière constructive
- Assurer la diffusion vers les différents niveaux de la hiérarchie (interface)
- Utiliser le vocabulaire adéquat
- Présenter des prototypes de solution et d'application techniques
- Utiliser une langue étrangère.

### **2. Collaborer à la conception, à l'amélioration et au développement de projets techniques :**

- Elaborer une méthodologie de travail
- Planifier des activités
- Analyser une situation donnée sous ses aspects techniques et scientifiques
- Rechercher et utiliser les ressources adéquates
- Proposer des solutions qui tiennent compte des contraintes.

### **3. S'engager dans une démarche de développement professionnel :**

- Prendre en compte les aspects éthiques et déontologiques
- S'informer et s'inscrire dans une démarche de formation permanente
- Développer une pensée critique
- Travailler tant en autonomie qu'en équipe dans le respect de la structure de l'environnement professionnel.

### **4. S'inscrire dans une démarche de respect des réglementations :**

- Respecter le code du bien-être au travail
- Participer à la démarche qualité
- Respecter les normes, les procédures et les codes de bonne pratique
- Intégrer les différents aspects du développement durable.

## **5. Mobiliser les techniques commerciales et relationnelles :**

- Identifier les variables d'environnement du client
- Utiliser les ressources pertinentes pour préparer une négociation et vendre une solution
- Développer une communication technique et commerciale efficace en utilisant les techniques adaptées.

## **6. Conseiller et négocier une solution technico-commerciale :**

- Appréhender le projet du client
- Elaborer et proposer une solution technique
- Finaliser et suivre le projet.

## **7. Organiser son action technico-commerciale :**

- Utiliser les outils informatiques de vie journalière
  - Prospecter le marché
  - Gérer son portefeuille client
  - Développer la relation client.

## 5. Organisation en unités de formation

### Option construction

BAC					ECTS
1					60
8	Q	Prérequis	Corequis	Approche des secteurs/métiers	ECTS
1	1			Organisation du secteur numérique	
1	1			Organisation du secteur de la construction	
					2
UE	Q	Prérequis	Corequis	Techniques graphiques	ECTS
2	1			Technique Graphique	
2	1			Infographie	
					6
UE	Q	Prérequis	Corequis	Bases scientifiques	ECTS
3	1			Mathématiques appliquées	
3	1			Concepts scientifiques	
					5
UE	Q	Prérequis	Corequis	Pratique des affaires	ECTS
4	1/2			Economie	
4	1/2			Droit de l'entreprise	
4	1/2			Pratique des affaires	
					7
UE	Q	Prérequis	Corequis	Techniques de communication	ECTS
5	1/2			Techniques de communication	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Esprit d'entreprendre	ECTS
6	1/2			Esprit d'entreprendre	
					9
UE	Q	Prérequis	Corequis	Anglais	ECTS
7	1/2			Anglais	
					7
UE	Q	Prérequis	Corequis	Outils informatiques 1	ECTS
8	1/2			Desin assisté par ordinateur	
8	1/2			Outils de gestion de données	
8	1/2			Matériel numérique et Solutions mobiles	
					8
UE	Q	Prérequis	Corequis	Sciences	ECTS
9	2			Physique appliquée	
9	2			Mathématiques & Statistiques appliquées	
9	2			Sciences des matériaux	
					8
UE	Q	Prérequis	Corequis	Gestion commerciale	ECTS
10	1			Gestion commerciale	
					2
UE	Q	Prérequis	Corequis	Démarche commerciale	ECTS
11	2			Démarche commerciale	
11	2			Psychologie et écoute du client	
11	2			Ethique	
					3

  

BAC Construction					ECTS
2					60
UE	Q	Prérequis	Corequis	Matériaux et construction 1 *	ECTS
12	1			Matériaux artificiels & élaborés	
12	1			Structures courantes du bâtiment	
12	1			Matériaux naturels	
					8
UE	Q	Prérequis	Corequis	Droit de l'entreprise	ECTS
15	1	4		Droit de l'entreprise	
					2
UE	Q	Prérequis	Corequis	Entrepreneuriat	ECTS
16	1	4		Entrepreneuriat	
					2
UE	Q	Prérequis	Corequis	Gestion d'un projet d'entreprise	ECTS
17	1/2	6		Communication d'entreprise	
17	1/2	6		Ethique	
17	1/2	6		Etude de marché	
17	1/2	6		Techniques de communication	
					12
UE	Q	Prérequis	Corequis	Anglais	ECTS
18	1/2	7		Anglais	
					6
UE	Q	Prérequis	Corequis	Techniques de vente	ECTS
19	1/2			Techniques de Vente & Négociation	
					5
UE	Q	Prérequis	Corequis	Marketing B2B	ECTS
20	1/2	4		Marketing B2B	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Néerlandais	ECTS
21	1/2			Néerlandais	
					6
UE	Q	Prérequis	Corequis	Insertion professionnelle	ECTS
22	2			Séminaire de préparation au stage	
22	2			Foires & Salons	
					5
UE	Q	Prérequis	Corequis	Psychologie et écoute du client	ECTS
23	2			Psychologie et écoute du client	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Bases techniques en construction *	ECTS
24	2			Acoustique	
24	2			Thermodynamique	
24	2			Télécommunications	
					4
UE	Q	Prérequis	Corequis	Matériaux et construction 2 *	ECTS
25	2	12		Matériaux artificiels & élaborés	
25	2	12		Bros œuvre	
					4

  

BAC Construction					ECTS
3					60
UE	Q	Prérequis	Corequis	Domotique *	ECTS
28	1	24/25		Électricité du bâtiment	
28	1	24/25		Domotique	
					4
UE	Q	Prérequis	Corequis	Second œuvre *	ECTS
29	1	24/25		Second œuvre	
					8
UE	Q	Prérequis	Corequis	Menuiserie *	ECTS
30	1	25		Menuiserie	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Anglais	ECTS
34	1	18		Anglais	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Néerlandais	ECTS
35	1	21		Néerlandais	
					3
UE	Q	Prérequis	Corequis	Management événementiel et veille technologique	ECTS
36	1			Correspondances et rapports	
36	1			Conférences Visites Séminaires	
36	1			Techniques de communication	
36	1			Organisation d'événements	
					4
UE	Q	Prérequis	Corequis	Prospection et Négociation	ECTS
37	1	19		Prospection commerciale	
37	1	19		Techniques de vente et Négociation	
					4
UE	Q	Prérequis	Corequis	Stage en entreprise	ECTS
38	1/2	17/19/20/22/23	28/29/30/36/37/39	Stage en entreprise	
					8
UE	Q	Prérequis	Corequis	Travail de fin d'études	ECTS
39	1/2	17/19/20/22/23	28/29/30/36/37/38	Travail de fin d'études	
39	1/2	17/19/20/22/23	28/29/30/36/37/38	Défense orale	
					18
UE	Q	Prérequis	Corequis	Stage linguistique	ECTS
40	1/2	18/21	34/35	Rapport de stage et entretien oral	
					5

# Option informatique

BAC					ECTS	BAC Informatique					ECTS	BAC Informatique					ECTS
UE	Q	Prérequis	Consequis	Approche des secteurs/métiers	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Technologies numériques 1	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Outils Informatiques avancés 1	ECTS
1	1			Organisation du secteur numérique		13	1			Multimédia		31	1	14/27		Outils d'Business & d'E-commerce	
1	1			Organisation du secteur de la construction		13	1			Business cases et organisation de la production numérique		31	1	14/27		Logiciels de gestion d'entreprise (ERP)	
					2						3					5	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Techniques graphiques	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Développement Web 1	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Solutions numériques avancées 1	ECTS
2	1			Technique Graphique		14	1/2			Développement Web		32	1	13/27		Big Data	
2	1			Infographie		14	1/2			Outils de gestion de données		32	1	13/27		Solutions numériques avancées	
					6						5					3	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Bases scientifiques	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Droit de l'entreprise	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Nouvelles Technologies 1	ECTS
3	1			Mathématiques appliquées		15	1	4		Droit de l'entreprise		33	1	26/27		Projet multimédia	
3	1			Concepts scientifiques							2	33	1	26/27		Domotique	
					5							33	1	26/27		Nouvelles Technologies	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Pratique des affaires	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Entrepreneuriat	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Anglais	ECTS
4	1/2			Economie		16	1	4		Entrepreneuriat		34	1	18		Anglais	
4	1/2			Droit de l'entreprise							2					3	
4	1/2			Pratique des affaires		17	1/2	6		Gestion d'un projet d'entreprise		35	1	23		Neerlandais	
					7	17	1/2	6		Communication d'entreprise						3	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Techniques de communication	ECTS	17	1/2	6		Ethique		UE	Q	Prérequis	Consequis	Management et veille technologique	ECTS
5	1/2			Techniques de communication		17	1/2	6		Etude de marché		36	1			Correspondances et rapports	
					9	17	1/2	6		Techniques de communication		36	1			Conférences Visites Séminaires	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Esprit d'entreprendre	ECTS	18	1/2	7		Anglais		36	1			Techniques de communication	
6	1/2			Esprit d'entreprendre		18	1/2	7		Anglais		36	1			Organisation d'événements	
					9						5					4	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Anglais	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Techniques de vente	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Prospection et Négociation	ECTS
7	1/2			Anglais		19	1/2			Techniques de Vente & Négociation		37	1	19		Prospection et Négociation	
					7	19	1/2				5	37	1	19		Prospection commerciale	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Outils informatiques 1	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Marketing B2B	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Stage en entreprise	ECTS
8	1/2			Dessein assisté par ordinateur		20	1/2	4		Marketing B2B		38	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/39	Stage en entreprise	
8	1/2			Outils de gestion de données							9					8	
8	1/2			Matériel numérique et Solutions mobiles		21	1/2			Neerlandais		UE	Q	Prérequis	Consequis	Travail de fin d'études	ECTS
					8	21	1/2			Neerlandais		39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Travail de fin d'études	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Sciences	ECTS						5	39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Défense orale	
9	2			Physique appliquée		22	2			Insertion professionnelle						18	
9	2			Mathématiques & Statistiques appliquées		22	2			Séminaire de préparation au stage		UE	Q	Prérequis	Consequis	Stage linguistique	ECTS
9	2			Sciences des matériaux		22	2			Forêts & Salons		40	1/2	18/21	34/35	Stage linguistique	
					8	22	2				5					5	
UE	Q	Prérequis	Consequis	Gestion commerciale	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Psychologie et écoute du client	ECTS					Rapport de stage et entretien oral	
10	1			Gestion commerciale		23	2			Psychologie et accepté du client							
					2	23	2				9						
UE	Q	Prérequis	Consequis	Démarche commerciale	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Télécommunications 1	ECTS	UE	Q	Prérequis	Consequis	Travail de fin d'études	ECTS
11	2			Démarche commerciale		26	2			Télécommunications		39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Travail de fin d'études	
11	2			Psychologie et écoute du client		26	2			Télécommunications avancées							
11	2			Ethique							5						
					3												
UE	Q	Prérequis	Consequis			27	1/2			Technologies numériques 2 1		UE	Q	Prérequis	Consequis	Stage en entreprise	ECTS
						27	1/2			Nouvelles technologies		39	1/2	17/19/20/22/23	31/32/33/36/37/38	Stage en entreprise	
						27	1/2			Multimédia							
											9						

## **6. Justifications des modifications apportées par rapport à la version de 2025-2026 et des UE sur 2 quadrimestres**

### **Modifications**

Pas de modification