
Structure du profil d'enseignement et programme d'études

BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

Haute Ecole CPHEC – Ecole Pratique des Hautes Etudes Commerciales – Avenue Konrad Adenauer, 3 – 1200 Bruxelles.	
DOMAINE	9 - Sciences économiques et de gestion
DEPARTEMENT	International Business
IMPLANTATION	Woluwé
ANNEE ACADEMIQUE	2023-2024

TABLE DES MATIERES

I.	ADN pédagogique de la HE CPHEC	2
1.1.	Les fondements	2
1.2.	Notre vision à horizon 2025	2
1.3.	Les valeurs	2
1.4.	Positionnement pédagogique	2
1.5.	L'esprit d'entreprendre	3
II.	ADN du Bachelier en International Business de l' CPHEC	4
2.1.	Valeurs	4
2.2.	Compétences	4
2.3.	Accents particuliers dans la formation	4
III.	Référentiel de compétences du Bachelier en International Business.....	5
3.1.	Profil professionnel.....	5
3.2.	Compétences	5
IV.	Acquis d'apprentissage Terminaux (AAT) du Bachelier en International Business de l' CPHEC	7
V.	Architecture du Bachelier International Business	8
5.1.	Corequis.....	9
5.2.	Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2023-2024.....	9
5.3.	Cohérence de la formation.....	10
VI.	Programme en ECTS	11
VII.	Compatibilité avec le référentiel des compétences.....	13
VIII.	Respect des contenus minimaux.....	19






I. ADN pédagogique de la HE **EPHEC**

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

1.1. Les fondements

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

Notre enseignement supérieur de type court :

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

1.2. Notre vision à horizon 2025

Notre vision à 2025 pour l'ASBL EPHEC est définie comme suit : « *L'employabilité durable par la révélation de talents et le développement des compétences professionnelles. Par ses formations, ses projets de recherche appliquée et ses services à la collectivité, en s'appuyant sur ses valeurs et sa culture, l'EPHEC assure à ses partenaires une approche professionnalisante et entrepreneuriale, un écosystème d'expérimentation, une communauté de partage et un environnement favorisant la reconnaissance et l'épanouissement professionnel.* »

1.3. Les valeurs

Les valeurs sont essentielles pour assurer une culture d'entreprise privilégiant l'autonomie et le développement des compétences individuelles et collectives. Six valeurs essentielles guident les choix et décisions de l'ASBL EPHEC : l'humanisme, le respect, l'équité, la responsabilisation, la proactivité et l'ambition.

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. 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)		
UE DU BLOC 1	UE DU BLOC 2	UE DU BLOC 3 À CHOIX : MODULE 1 OU 2
MANAGEMENT & (e-)MARKETING 10 TP EN COMMERCE INTERNATIONAL I & GESTION DE PROJET 5 • TP en commerce international I • Gestion de projet ANGLAIS 7 NÉERLANDAIS (ou ESPAGNOL ou ALLEMAND, SOUS CONDITIONS) 8 STATISTIQUE ET MATHÉMATIQUES FINANCIÈRES 5 ENVIRONNEMENT LÉGAL I 5 INFORMATIQUE 5 PRINCIPES DE COMPTABILITÉ 5 ÉCONOMIE GÉNÉRALE, NOTIONS DE PHILOSOPHIE ET D'ÉTHIQUE ÉCONOMIQUE 5 • Économie générale • Notions de philosophie et d'éthique économique COMMUNICATION D'ENTREPRISE ET COMMUNICATION INTERCULTURELLE 5 • Communication d'entreprise • TP de communication d'entreprise • Séminaire de communication interculturelle • Compétences rédactionnelles	STRATÉGIES D'INTERNATIONALISATION PHYSIQUE ET DIGITALE DES ENTREPRISES, T.P. EN COMMERCE INTERNATIONAL II & MISSION COMMERCIALE À L'ÉTRANGER 10 • Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises • T.P. en commerce international II et mission commerciale à l'étranger ANALYSES DE MARCHÉS : COLLECTE, EXPLOITATION ET ANALYSE DE DONNÉES 5 • Études de marchés • Analyses statistiques ANGLAIS DES AFFAIRES 8 NÉERLANDAIS DES AFFAIRES (ou ESPAGNOL DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES, SOUS CONDITIONS) 7 EUROPEAN BUSINESS AND ECONOMICS 5 INTERNATIONAL LOGISTICS PRINCIPLES 5 OUTILS DE GESTION FINANCIÈRE 5 GESTION DES PAIEMENTS INTERNATIONAUX 5 ENVIRONNEMENT LÉGAL II 5 • Droit de l'entreprise et de l'e-commerce • TVA, douanes et accises SOFT SKILLS, PSYCHOLOGIE COMMERCIALE ET TECHNIQUES DE NÉGOCIATION 5	Module 1 ENTREPRENEURIAT DURABLE 10 <i>(Université de Sherbrooke – Québec)</i> • Management contemporain • Moi, gestionnaire socialement responsable • Économie de l'environnement • Introduction aux technologies d'affaires • Éléments de gestion financière Module 2 COURS À CHOIX 15 EUROPEAN PUBLIC AFFAIRS AND BUSINESS LOBBYING 5 • E.U Institutional decision making process & Business lobbying • Business & Innovation in Europe • Seminar on European current affairs • Business English ou INTERNATIONAL MANAGEMENT & ENTREPRENEURSHIP 5 • Management and Leadership Skills • Financial analysis & modelling • Corporate start-up seminar • Business English ou DOING BUSINESS WITH EMERGING MARKETS 5 • Market potential & risk analysis • Financial Plan • Negotiation skills • Business Communication Skills ou GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT 5 • Global Supply Chain Strategy & Finance • Global Supply Chain Processes • Global Supply Chain Experiment • Global Corporate Communication NÉERLANDAIS DES AFFAIRES (ou ESPAGNOL DES AFFAIRES ou ALLEMAND DES AFFAIRES, SOUS CONDITIONS) 5 INTERNATIONAL BUSINESS AND ECONOMICS 5 • International Business and Economics • International Markets (choix entre: Sub-Saharan Africa, Arab World, Spain and Latin America, USA) ENVIRONNEMENT LÉGAL DE L'ENTREPRISE III 5 • Droit des affaires internationales • Droit social STAGE 14 TFE 14

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



5.1. Corequis

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

5.2. Unités d'enseignements (UE) réparties sur le quadrimestre 1 et le quadrimestre 2 de l'année académique 2023-2024

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

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

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

L'U.E. « International Logistics Principles » est organisée à raison de : 1.5 périodes par quadrimestre. L'U.E. est dispensée en anglais à tous les groupes. L'étaler sur toute l'année permet une assimilation plus progressive de la matière par les étudiants. Par ailleurs, organiser une partie de l'U.E. au second quadrimestre permet une meilleure intégration de cette matière dans le cadre du « T.P. en commerce international II » dont l'aspect logistique constitue un volet non négligeable. Les concepts vus au cours peuvent dès lors être mieux adaptés à la problématique de chaque groupe dans le cadre du T.P. de stratégies d'internationalisation avec, in fine, une amélioration du taux de réussite dans les deux UE. Enfin, cela permet aux professeurs de logistique d'œuvrer dans les cours de logistique à la fois des B2 et B3, assurant ainsi une cohérence pédagogique et programmatique.

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

5.3. Cohérence de la formation

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

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

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

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

VI. Programme en ECTS

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

Bloc	Intitulé	ects	
2	X201 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises, T.P. en commerce international II & Mission commerciale à l'étranger		10
2	X2011 - Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises	5	
2	X2012 - T.P. en commerce international II et Mission commerciale à l'étranger	5	
2	X202 - Anglais des affaires		8
2	X203 - Allemand des affaires		7
2	X203 - Espagnol des affaires		7
2	X203 - Néerlandais des affaires		7
2	X204 - Outils de gestion financière		5
2	X205 - International logistics principles		5
2	X206 - Analyses de marchés : Collecte, Exploitation et Analyse de données		5
2	X2061 - Etudes de marchés	3	
2	X2062 - Analyses statistiques	2	
2	X207 - Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociation		5
2	X208 - Environnement Légal II		5
2	X2081 - Droit de l'Entreprise et de l'e-commerce	3	
2	X2082 - TVA, douanes et accises	2	
2	X209 - Gestion des paiements internationaux		5
2	X210 - European Business and Economics		5
			60

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

VII. Compatibilité avec le référentiel des compétences

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6.	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
1	X101-X101	Management & (e-)Marketing				x											x																
1	X104-X104	Statistique et mathématiques financières		x		x																x											
1	X105-X1051	Économie générale																			x					x							
1	X105-X1052	Notions de philosophie et d'éthique économique			x	x	x																										
1	X107-X107	Environnement Légal I		x															x	x													
1	X108-X1081	T.P. en commerce international I	x	x																												x	
1	X109-X109	Informatique		x														x															
1	X110-X1101	Communication d'entreprise										x	x																				
1	X110-X1103	Séminaire de communication interculturelle					x																										
1	X110-X1104	Compétences rédactionnelles										x	x																				
1	X111-X111	Principes de comptabilité	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.	
1	X112-X112EN	Anglais second quadrimestre							x		x	x																						
1	X113-X113AL	Allemand second quadrimestre									x																							
1	X113-X113NL	Néerlandais second quadrimestre							x		x	x																						
1	X113-X113SP	Espagnol second quadrimestre									x																							
2	X201-X2011	Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises														x						x				x								
2	X201-X2012	T.P. en commerce international II et mission commerciale à l'étranger		x											x	x																		
2	X202-X202	Anglais des affaires I second quadrimestre							x		x	x																						
2	X203-X203AL	Allemand des affaires I second quadrimestre					x			x	x																							
2	X203-X203NL	Néerlandais des affaires I second quadrimestre							x		x	x																						
2	X203-X203SP	Espagnol des affaires I second quadrimestre							x		x	x																						
2	X204-X204	Outils de gestion financière				x																		x										
2	X205-X205	International logistics principes																							x				x					
2	X206-X2061	Etudes de marchés													x							x												

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6.	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
2	X206-X2062	Analyses statistiques															x				x												
2	X207-X207	Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociation					x		x											x													
2	X208-X2081	Droit de l'Entreprise et de l'e-commerce	x															x		x													
2	X208-X2082	TVA, douanes et accises																x											x				
2	X209-X209	Gestion des paiements internationaux														x							x	x									
2	X210-X210	European Business and Economics														x					x		x										
3	X301-X3011E UA	E.U. Institutional decision making process & business lobbying									x								x		x												
3	X301-X3011G EI	Management and Leadership Skills	x																													x	
3	X301-X3011G VI	Market potential and risk analysis	x													x					x												
3	X301-X3011S CM	Global Supply Chain Strategy & Finance	x										x													x							
3	X301-X3012E UA	Business & Innovation in Europe											x				x				x											x	

Bloc	Code Cours	Cours	C1.1.	C1.2.	C1.3.	C1.4.	C1.5.	C1.6.	C2.1.	C2.2.	C2.3.	C2.4.	C2.5.	C2.6.	C3.1.	C3.2.	C3.3.	C3.4.	C3.5.	C3.6.	C4.1.	C4.2.	C4.3.	C4.4.	C4.5.	C4.6.	C5.1.	C5.2.	C5.3.	C5.4.	C5.5.	C5.6.	C5.7.
3	X301-X3012G EI	Financial Analysis & Modelling		x			x													x													
3	X301-X3012G VI	Financial Plan						x		x										x													
3	X301-X3012S CM	Global Supply Chain Processes																							x			x				x	
3	X301-X3013E UA	Business English								x	x	x																					
3	X301-X3013G EI	Corporate startup seminar	x			x																											
3	X301-X3013G VI	Negotiation Skills								x	x	x																					
3	X301-X3013S CM	Global Corporate Communication								x	x	x																					
3	X301-X3014E UA	Seminar on European current affairs	x	x																x													
3	X301-X3014G EI	Business English								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- X3014G VI	Business Communication Skills																															
3	X301- X3014S CM	Global Supply Chain Experiment	x	x		x	x										x	x										x	x				
3	X302- X315AL L	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- X3032A MAF	International Markets (Subsaharian Africa)				x			x												x												
3	X303- X3032A MAR	International Markets (Arab World)				x			x												x												
3	X303- X3032A MLA	International Markets (Spain and Latin America)				x			x												x												
3	X303- X3032A MUS	International Markets (USA)				x			x												x												

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

VIII. Respect des contenus minimaux

Haute Ecole: EPHEC		Catégorie: Economique						2022-2023	
		Bachelier en International Business							
Unités d'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									
Formation Générale									
Economie									
<i>Organisation et gestion de l'entreprise</i>									
Outils de gestion financière									
<i>Economie générale et/ou appliquée</i>									
Economie Générale et notions de philosophie et d'éthique économique									
European Business and Economics									
International Business and Economics									
Comptabilité									
Comptabilité									
Fiscalité									
T.V.A - Douanes - Accises (dans l'UE "Environnement légal II")									
Correspondance, rapport et communication en langue française									
Communication d'entreprise et Communication interculturelle									
Langues étrangères									
Anglais									
Allemand - Espagnol - Néerlandais									
Anglais des affaires									
Néerlandais des affaires (ou Espagnol ou Allemand)									
Néerlandais des affaires (ou Espagnol ou Allemand)									
Business English & Global Corporate Communication (dans l'UE "Cours à choix")									
Droit									
Environnement légal I									
Droit de l'entreprise et de l'e-commerce (dans l'UE "Environnement légal II")									
Environnement légal III									
Mathématique et/ou statistique appliquées									
Analyses statistiques									
Etudes de marchés									
Traitement de l'information									
Informatique (Excel)									
Sous-total Formation générale									
Haute Ecole: EPHEC									
		Catégorie: Economique						2017-2018	
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			
Sous-total Formation générale									
Cours de la spécialité									
Relations commerciales									
Management & (e-)Marketing									
T.P. en commerce international I et gestion de projet									
Stratégies d'internationalisation physique et digitale des entreprises et TP en commerce international II									
Soft skills, psychologie commerciale et techniques de négociations									
Technique des transports									
International logistics principles									
Technique du commerce international									
Gestion des paiements internationaux									
Technique approfondie de commerce international (cours à choix) :									
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									
Stage									
Travail de fin d'études									
Sous-total Formation commune									
Sous-total par option									
Sous-total Liberté P.O.									
TOTAL									
		EPHEC		Minimum					
FC		144,0		144					
Options									
PO		36,0		36					
		180,0		180					