



Bachelier en Commerce Extérieur

PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

Année académique 2020-2021

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 2020-2021: identifications et motivations

Bloc 1

61U07 : « Techniques de communication » : fusionne avec l'AA « maîtrise de la langue » de l'UE 61U04

Le Français, réparti sur deux UE, avait un impact démesuré en cas d'échec.

Bloc 2

62U02 : « Techniques de présentation » fusionne avec l'AA Français : compte rendu de réunions et rapports d'activités de l'UE 62U08

Le Français, réparti sur deux UE, avait un impact démesuré en cas d'échec.

Bloc 3

63U02 : « Business English » fusionne avec l'AA Business English 4.2 de l'UE 63U05

Eviter qu'un échec en anglais du bloc 2 empêche l'accès à 2 UE du bloc 3 (ces deux UE totalisent 10 crédits sur 60)

Pré-requis

Le pré-requis entre l'UE 62U13 et l'UE 63U05 n'a plus de raison d'être.

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

