



## Bachelier en Commerce Extérieur

PRESENTATION DE LA FORMATION ET DU PROFIL D'ENSEIGNEMENT

---

Année académique 2018-2019

## 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**
4. Offre d'enseignement : **voir tableau ci-dessous**

<u>SECTEURS</u>	<u>DOMAINE</u>	<u>SECTION</u>
<b>Sciences humaines et sociales</b>	Sciences politiques et sociales	Assistant social
		Ingénierie et action sociales <i>(co-diplomation avec la HEPL)</i>
	Sciences juridiques	Assurances
		Droit
	Sciences économiques et de gestion	Assistant de direction
		Commerce extérieur
		Comptabilité
		Coopération internationale <i>(co-diplomation avec la HEPL)</i>
		Gestion publique <i>(co-diplomation avec la HEPL)</i>
		Marketing
	Sciences psychologiques et de l'éducation	Instituteur préscolaire
		Instituteur primaire
		Agrégé de l'enseignement secondaire inférieur, orientation : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Education physique</li> <li>- Français et français langue étrangère</li> <li>- Français et religion</li> <li>- Langues germaniques</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mathématiques</li> <li>- Sciences : biologie, chimie, physique</li> <li>- Sciences économiques et sciences économiques appliquées</li> <li>- Sciences humaines : géographie, histoire, sciences sociales</li> </ul>
		Educateur spécialisé en accompagnement psycho-éducatif
		Educateur spécialisé en activités socio-sportives
		Spécialisation accompagnateur en milieux scolaires <i>(co-diplomation avec la HE Charlemagne)</i>
		Spécialisation en préparation physique et entraînement <i>(co-organisation avec HEPL et HE Charlemagne)</i>
		Spécialisation en orthopédagogie
<b>Santé</b>	Sciences biomédicales et pharmaceutiques	Technologue de laboratoire médicale, option Chimie clinique
	Sciences de la santé publique	Soins infirmiers
		Infirmier responsable de soins généraux
		Sage-femme
		Spécialisation en soins intensifs et aide médicale urgente (SIAMU)
		Spécialisation en santé communautaire
		Spécialisation en pédiatrie et néonatalogie
	Sciences de la motricité	Psychomotricité <i>(co-diplomation avec la HEPL)</i>
<b>Sciences et techniques</b>	Sciences	Informatique de gestion
		Informatique et systèmes, orientation Automatique
	Sciences de l'ingénieur et technologie	Mécatronique et robotique <i>(co-organisation avec HENaLLux)</i>

		Sciences de l'ingénieur industriel, orientation Industrie
		Sciences de l'ingénieur industriel, orientation Génie énergétique durable
		Techniques et services, option Technico-commercial
		Textile, orientation Techniques de mode

## 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) Catégorie d'enseignement supérieur : ***Catégorie économique***
  - c) Secteur : ***Sciences humaines et sociales***
  - d) Domaine : ***Sciences économiques et de gestion***
  - e) Grade académique : ***Bachelier***

### 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.

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

### BLOC 1

		C	H
B1-Q1/Q2-61U01	Comptabilité, éléments de fiscalité et outils informatiques	15	165
	Comptabilité générale		90
	Fiscalité		45
	Informatique de gestion		30
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		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 de l'entreprise	5	60
	Droit commercial		30
	Droit des sociétés		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
B2-Q1-62U02	Distribution		15
	Techniques de présentation (entreprises et produits)	6	90
	Business English Q1		45
	Français		15
B2-Q1/Q2-62U03	Bureautique		30
	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 3	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
	Présentation des missions		15
B2-Q2-62U09	Business English	4	30
	Business English Q2		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/Q2-63U02	Business English	3	30
	Business English 4.1		30
B3-Q1/Q2-63U03	Unternehmen Deutsch/Español de los negocios/Zakelijk Nederlands	4	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	15	
	Travail de fin d'études écrit		
	Défense orale du TFE		

→ Prérequis  
 ← Corequis