** **

ADMINISTRATION GENERALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE

Enseignement de promotion sociale

**CONSEIL GENERAL - BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS**

Note de synthèse relative à la modification du dossier pédagogique

du « Bachelier en International Business »

Cette note de synthèse se compose de 6 parties :

* A. le contexte général,
* B. le tableau comparatif en ECTS,
* C. la correspondance avec les contenus minimaux,
* D. les modalités de capitalisation (pour les 2 options),
* E. les commentaires sur les unités d’enseignement modifiées,
* F. les commentaires sur les nouvelles unités d’enseignement.

**A. CONTEXTE GÉNÉRAL**

Le dossier de la section bachelier en commerce extérieur avait été approuvé par le Gouvernement de la Communauté Française en date du 20 mai 2010, puis en date du 20 août 2018 (modification des UE « langues »)

Durant l’année académique 2010-2011, ce cursus a fait l’objet d’une évaluation externe par l’AEQES, et l’analyse transversale du cluster *marketing – commerce extérieur* a été publiée en date du 16 novembre 2011. Toutefois, en EPS, aucune cohorte d’étudiants n’ayant encore diplômée en 2010, **la section n’a PAS été évaluée.**

Conformément à sa procédure de révision des dossiers pédagogiques (DP) dans le cadre des prochaines évaluations de l’AEQES, le Conseil général de l’EPS a décidé la création d’un groupe de travail (GT) dont la mission était de revoir le DP de la section, notamment à la lumière des conclusions de l’évaluation des HE.

1. Le GT s’est effectivement penché sur l’analyse transversale du cluster marketing-commerce extérieur, et en a retenu un certain nombre de points importants ; citons :

* les compétences professionnelles attendues des bacheliers :
* Quelques constats des experts :
  + *à la lumière des défis que lance la concurrence mondiale aux économies belge et européenne, il n’est pas raisonnable de nourrir de grandes ambitions en matière de commerce extérieur sans envisager le recours aux outils qu’offre le marketing en matière de ciblage, de positionnement, de différenciation et de communication /promotion ;*
  + *un certain nombre de représentants du monde professionnel regrettent la trop faible part réservée aux cours de vente, d’achat et de négociation dans les programmes (…) de commerce extérieur ;*
  + *les concepts de base du marketing sont très peu abordés dans le bachelier en commerce extérieur ;*
  + *l’enseignement des langues, tel qu’il est proposé actuellement, prépare insuffisamment les jeunes diplômés, surtout si ceux-ci visent une carrière ou des structures internationales, toutes deux utilisant l’anglais comme langue véhiculaire. Dans ce cadre, on ne peut que regretter l’offre quasi inexistante de cours de spécialité enseignés en langue anglaise.*

Lors d’une première séance de brainstorming, les membres du GT ont eu l’occasion d’échanger avec quelques experts, dont le coordonnateur d’Explort (partenariat AWEX-FOREM). Les experts ont apporté leurs vues en matière d’évolution du contexte économique, et les conséquences de cette évolution sur les compétences attendues des futurs bacheliers.

2. Les membres du GT ont ensuite confronté le DP actuel, élaboré en 2009 aux constats relevés dans l’analyse transversale et aux vues des experts rencontrés. Ce DP a donc 10 ans, et dans le domaine du commerce international, tant le contexte que les pratiques ont largement évolué. Certes, les enseignants ont progressivement adapté leur cours à ces évolutions ; mais nous est apparue la nécessité de modifier aujourd’hui la structure du DP, notamment sur cinq thèmes :

a) les aspects multiculturels, déjà abordés dans les programmes des UE géographie économique et humaine, techniques de négociation, et techniques commerciales du commerce international (activité d’apprentissage marketing international), mais insuffisamment, notamment en termes de bases théoriques et de mise en pratique ;

b) le e-commerce, peu présent dans les programmes – il faut dire que le véritable essor du commerce en ligne date des 10 dernières années ;

c) l’approche client et la vente, également peu présentes ;

d) l’achat à l’import, très peu abordé ;

e) la stratégie à l’international.

Par ailleurs, l’importante UE techniques commerciales du commerce international nous a semblé donner une place trop importante à des outils juridiques, qui ne semblent pas relever du « core business » de nos bacheliers, et pas assez aux aspects commerciaux, tels que vente/relation client.

Le tableau ci-dessous compare les unités d’enseignements (UE) de l’ancien et du nouveau dossier pédagogique. Les UE modifiées et nouvelles font ensuite l’objet d’un commentaire explicatif.

**B. TABLEAU COMPARATIF EN ECTS**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tableau comparatif ancien et nouveau dossier pédagogique (en ECTS)** | | | | |
| **Ancien dossier pédagogique** | Ancien ECTS |  | **Nouveau dossier pédagogique (nouveaux contenu et/ou appellation et/ou volume ECTS/périodes)** | Nouvel  ECTS |
| **TRONC COMMUN** | | | | |
| **UE INCHANGEES** | | | | |
| Faits et institutions économiques | 5 |  | idem | 5 |
| Orga des entreprises et élts de mangt | 4 |  | Idem | 4 |
| Principes de base du marketing | 7 |  | Idem | 7 |
| Éléments de statistique | 3 |  | Idem | 3 |
| Statistique inférencielle | 3 |  | Idem | 3 |
| Langue en situation appl à l’ens sup : Anglais UE4 | 7 |  | Idem | 7 |
| Langue en situation appl à l’ens sup : Anglais UE5 | 7 |  | Idem | 7 |
| Langue en situation appl à l’ens sup : Anglais UE6 | 7 |  | Idem | 7 |
| Langue en situation appl à l’ens sup UE3 | 7 |  | idem | 7 |
| Langue en situation appl à l’ens sup UE4 | 7 |  | idem | 7 |
| **UE MODIFIEES** | | | | |
| Notions de géographie économique et humaine | 3 |  | Notions de géographie économique et humaine | 3 |
| Techniques administratives et fiscales du commerce international | 7 |  | Techniques administratives et fiscales du commerce international et des transports | 6 |
| Relations internationales : questions géopolitiques et économiques | 5 |  | Relations internationales : questions géopolitiques et économiques | 3 |
| Distribution physique et transports | 8 |  | Introduction à la supply chain et aux transports | 6 |
| Techniques financières du commerce international | 7 |  | Gestion et techniques financières appliquées au commerce international | 6 |
| Prix et devis à l’exportation | 5 |  | Achats, Prix et devis à l’international | 6 |
| Bachelier : stage d’insertion professionnelle | 3 |  | Stage orienté d’insertion socio-professionnelle | 3 |
| Bachelier en commerce extérieur : stage d’intégration | 5 |  | Bachelier en international business : stage d’intégration porfessionnelle | 5 |
| Activités professionnelles de formation : Bachelier en commerce extérieur | 8 |  | Bachelier en international business : Activités professionnelles de formation | 8 |
| Epreuve intégrée de la section : Bachelier en commerce extérieur | 20 |  | Epreuve intégrée de la section : Bachelier en international business | 20 |
| **UE NOUVELLES** | | | | |
|  |  |  | Eléments de législation appl au commerce | 5 |
|  |  |  | droit appliqué au commerce international | 5 |
|  |  |  | Recherche documentaire et études de marchés | 3 |
|  |  |  | Suivi et développement de la relation client | 5 |
|  |  |  | approche multiculturelle de la négociation et du marketing | 10 |
|  |  |  | e-commerce à l’international | 5 |
|  |  |  | Stratégie à l’international | 8 |
|  |  |  | Notions de commerce équitable | 2 |
|  |  |  | Informatique : Tableur | 4 |
|  |  |  | Techniques de communication professionnelle | 6 |
|  |  |  | Introduction à la comptabilité | 4 |
| **UE SUPPRIMEES** | | | | |
| Eléments de droit civil, commercial et international | 8 |  | *Partie internationale intégrée au droit appliqué au commerce international* |  |
| Information et communication professionnelles | 3 |  | *Intégrée en techniques de communication* |  |
| Techniques commerciales du commerce international | 10 |  | *Une partie intégrée à droit appliqué au commerce international* |  |
| Eléments de gestion comptable et financière | 6 |  | *Nouvelle UE compta* |  |
| Techniques de recherche de l’information | 3 |  | *En partie Intégrée à Rech doc et Etudes de marchés* |  |
| Techniques de négociations commerciales | 3 |  | *Intégrée à approche multiculturelle de la négociation et du marketing* |  |
| Etudes de marchés à l’international | 5 |  | *Intégrée à Rech doc et Etudes de marchés et à Stratégie à l’international* |  |
| Techniques de gestion de l’information -Niveau 1 | 7 |  | *En partie intégrée à tableur et à techniques de communication* |  |
| Langue en situation appl à l’ens sup UE5 | 7 |  |  |  |
| **TOTAL** | **180** |  |  | **180** |

**C. CORRESPONDANCE CONTENUS MINIMAUX AVEC REFERENTIEL DE COMPETENCES HE**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| CONTENU MINIMAUX HE | ECTSHE | UE EPS | ECTS |
| **FORMATION GENERALE** | **76** | **TOTAL (dont liberté PO 8)** | **84** |
| Economie | 16 | TOTAL économie | **21** |
| Orga & gestion entr | 2 | Orga des entreprises et élts de mangt | **4** |
| économie | 4 | *Sous-total économie*  Faits & institutions économiques  Notions de géographie économique et humaine  Relations internationales : Questions géopolitiques et économiques contemporaines | 11  5  3  3 |
| Comptabilité | 2 | Introduction à la comptabilité | **4** |
| fiscalité | 2 | Techniques administratives et fiscales du commerce international et des transports (partim) | **2** |
| Correspondance, Rapports, … | 5 | Techniques de communication professionnelle (partim) | **5** |
| Langues étrangères | 34 | 5 UE | **35** |
| Droit | 6 | *Total droit*  Eléments de législation appliquée au commerce  Droit appliqué au commerce international | **10**  5  5 |
| Mathématiques/statistique appliquées | 8 | *Total Mathématiques/statistique*  Gestion et techniques financières appliquées au commerce international (partim – math fin)  Éléments de statistique  Statistique inférencielle | **8**  2  3  3 |
| Traitement de l’information | 5 | *Total traitement de l’information*  Informatique : Tableur  Techniques de communication professionnelle (partim) | **5**  4  1 |
| À répartir | 2 |  |  |
| **COURS DE LA SPECIALITE** | **38** | **TOTAL (dont liberté PO 22)** | **60** |
| Relations commerciales | 11 | *Total relations commerciales*  Approche multiculturelle de la négociation et du marketing  E-commerce à l’international  Notions de commerce équitable  Suivi et développement de la relation client | **22**  10  5  2  5 |
| Techniques des transports | 5 | *Total techniques des transports*  Techniques administratives et fiscales du commerce international et des transports (partim)  Introduction à la supply chain et aux transports | **10**  4  6 |
| Techniques du commerce international | 10 | *Total techniques du commerce international*  Principes de base du marketing  Recherche documentaire & études de marchés  Gestion et techniques financières appliquée au commerce international (partim)  Achats, prix et devis à l’international  Stratégies à l’international | **28**  7  3  4  6  8 |
| À répartir | 12 |  |  |
| **ACTIVITÉS D’INTÉGRATION PROFESSIONNELLE** | **30** | **TOTAL (dont liberté P.O. 6)**  Stage orienté d’insertion socio-professionnelle  Bachelier en international business : stage d’intégration professionnelle  Bac en IB : activités professionnelles de formation  Epreuve intégrée de la section bac en IB | **36**  3  5  8  20 |
| **LIBERTE PO** | **36** |  |  |

**D. MODALITÉS DE CAPITALISATION**

Le schéma permet de visualiser les UE non modifiées, modifiées (bleu), créées (rouge)

Gestion et techniques financières appl. au com. Intern. 80 - 6

Droit appliqué au commerce international 70 - 5

Eléments de législation appliquée au commerce

60 - 5

EPREUVE INTEGREE DE LA SECTION BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS 120

Relations internationales : Questions géopolitiques et économiques contemporaines

40 - 3

Éléments de statistique

40 - 3

Faits & institutions économiques

60 - 5

Notions de commerce équitable

30 - 2

Introduction à la comptabilité

50 - 4

Statistique inférencielle

40 - 3

Achats, prix et devis à l’international

80 - 6

Notions de géographie économique et humaine 40 - 3

Recherche documentaire et études de marchés

40 - 3

e-commerce à l’international

60 - 5

Principes de base du marketing

80 - 7

Stratégies à l’international

90 - 8

Organisation des entreprises et éléments de management

40 - 4

Techno administratives et fiscales du com. internat. et des transports

80-6

Approche multiculturelle de la négociation et du marketing

120-10

Stage d’intégration professionnelle

120 - 5

Stage orienté d’insertion socioprofessionnelle

120 - 3

Informatique : Tableur

50 - 4

Activités professionnelles de formation

120 - 8

Suivi et développement de la relation client

60 - 5

Techniques de communication prodessionnelle

70 - 6

Introduction à la supply chain et aux transports

70 - 6

Langue en situation appl. à l’enseignement sup. – UE5 (anglais)

80 - 7

Langue en situation appl. à l’enseignement sup. - UE4 (anglais)

80 - 7

Langue en situation appl. à l’enseignement sup. – UE6 (anglais)

80 - 7

Langue en situation appl. à l’enseignement sup. - UE4

80 - 7

Langue en situation appl. à l’enseignement sup. - UE 3

80 - 7

**E. COMMENTAIRES SUR LES UNITÉS D’ENSEIGNEMENT MODIFIÉES :**

*Remarque préalable : à côté de l’intitulé de l’UE, le premier nombre repris entre parenthèses indique le nombre d’ECTS qui lui est attribué (au sein du nouveau DP).*

*Si ce nombre comporte + 1 ou -1 ECTS, cela indique que, par rapport à l’ancien DP, 1 ECTS a été ajouté ou soustrait à l’UE.*

**1. Notions de géographie économique et humaine (3)**

Le nouveau programme met plus l’accent sur l’analyse de données économiques de pays/sous-régions cibles et sur l’intégration des paramètres humains et culturels. Les AA ont été adaptés en conséquence.

**2. Techniques administratives et fiscales du commerce international et des transports (6, -1)**

L’écriture du programme a été revue dans le sens d’une rationalisation (4 points principaux au lieu d’une « liste » de matières). Les AA n’ont pas été modifiés. Le volume horaire reste identique. La diminution d’un crédit est en relation avec la charge de travail demandée à l’étudiant.

**3. Relations internationales : questions géopolitiques et économiques contemporaines (3, -2)**

L’ancienne UE comportait 2 activités d’apprentissage, notions de géopolitique et notions d’économie internationale. Certains points du programme de cette dernière étaient redondants avec ceux de l’UE faits et institutions économiques. Le programme a donc été rationalisé et les 2 activités ont été intégrées. Le volume horaire a été réduit de 1/3.

**4. Introduction à la supply chain et aux transports (ex distribution physique et transport) (6, -2)**

L’UE était commune aux bacheliers en commerce extérieur et en management de la logistique. Elle le restera sous sa nouvelle mouture. Le programme en vigueur comportait des points relevant manifestement du management de la logistique, comme la gestion d’entrepôts et de centres de distribution, la manutention, la gestion des stocks, … Ces points ont été retirés du programme ; la partie logistique se concentrera sur les concepts (flux tirés, flux poussés, …) et sur l’organisation générale de la supply chain. La partie transport n’a pas été modifiée.

**5. Gestion et Techniques financières appliquées au commerce international (6, -1)**

L’ancienne UE comportait 2 activités d’apprentissage, techniques de paiement et de financement et techniques de change, avec semble-t-il un volume horaire un peu trop important. Les 2 activités ont été intégrées en une seule, par contre les notions de mathématiques financières nécessaires formeront dorénavant une activité d’apprentissage séparée. Ont été ajoutés au programme le concept d’investissement direct étranger (IDE) et le calcul de la rentabilité d’un projet. Les AA ont été revues en conséquence.

**6. Achats, Prix et devis (à l’exportation) à l’international (6, +1)**

Le programme de l’ancienne UE, outre le calcul des prix de revient et du seuil de rentabilité (notions élémentaires de comptabilité analytique) était concentré sur les devis et la politique de prix à l’exportation ; au niveau import, il n’abordait que de façon élémentaire le risque et le prix de revient. Le GT a fait de l’import un de ses cinq thèmes de révision.

La nouvelle UE (volume horaire augmenté de d’un tiers) sera divisée en 2 activités d’apprentissage d’égal volume, et l’une sera consacrée aux techniques d’importation : élaboration d’un cahier des charges, prospection, sélection, évaluation des fournisseurs, négociation des conditions de transport et de paiement, …

**7. Stage orienté d’insertion socio-professionnelle (3)**

Outre le stage en entreprise, cette UE comporte désormais une activité « découverte du métier » : diversité, spécificités, exigences, contraintes, …, afin que l’étudiant puisse identifier ses atouts et ses faiblesses, et se situer face à son orientation professionnelle et son projet personnel.

**8. Stage d’intégration professionnelle, activités professionnelles de formation, épreuve intégrée (33)**

Le canevas de ces UE a été revu (alignement des exigences dans l’ensemble des bacheliers économiques).

L’épreuve intégrée comporte un nouvel AA « rédiger et présenter un abstract de son TFE en langue anglaise ».

En ce qui concerne les langues, les UE ont fait l’objet d’une révision en 2018. A tous les niveaux (1 à 6), les UE langues abordent des thématiques professionnelles. A partir de l’UE4, elles comportent dorénavant 2 activités d’apprentissage, dont une (25% de l’UE) est consacrée au vocabulaire spécifique.

**F. COMMENTAIRES SUR LES NOUVELLES UNITÉS D’ENSEIGNEMENT :**

**1. Eléments de législation appliquée au commerce (5)**

Cette UE est commune aux sections bacheliers en marketing et sales account manager. Elle comprend les activités « éléments de droit civil » (introduction au droit, obligations et contrats), éléments de droit économique (contrats commerciaux, pratiques de commerce, législation sur la continuité des entreprises et la faillite), « sensibilisation à la législation du travail » (contrat de travail).

**2. Droit appliqué au commerce international (5)**

L’UE reprend et coordonne des éléments des anciennes UE droit civil, commercial et international et techniques commerciales du commerce international. Elle comprend les activités « cadre juridique relatif au commerce international » (organismes internationaux, bases du droit communautaire), et « droit appliqué au commerce international » (propriété industrielle, contrats spécifiques, mise en pratique des incoterms, …). La restructuration des UE droit vise une progression plus cohérente dans l’acquisition des compétences juridiques.

**3. Recherche documentaire et études de marchés (3)**

Cette UE est commune à la section bachelier en marketing. Elle donne à l’étudiant une méthodologie de la recherche documentaire, et les techniques de base en matière d’études de marchés, quantitatives et qualitatives. Elle reprend une partie du programme de l’ancienne UE techniques de recherche de l’information en l’appliquant plus spécifiquement aux études de marchés.

**4. Suivi et développement de la relation client (5)**

Cette UE est commune au bachelier sales account manager. Elle répond à un des constats des experts AEQES : « *un certain nombre de représentants du monde professionnel regrettent la trop faible part réservée aux cours de vente, d’achat et de négociation dans les programmes (…) de commerce extérieur* ». Elle comprend 3 activités d’apprentissage : « analyse du risque client » (commercial et financier), « développement et fidélisation de la clientèle », «et « laboratoire d’outils CRM ».

**5. Approche multiculturelle de la négociation et du marketing (10)**

Cette UE rencontre une des principales compétences des bacheliers en international business soulignée par les experts AEQES : « *le développement et l’entretien des relations commerciales dans un contexte interculturel* ». Elle reprend en partie l’ancienne UE techniques de négociations commerciales (3, supprimée), et met largement l’accent sur le multiculturel/cross cultural. Elle comprend 3 activités d’apprentissage : « techniques de négociation : approches culturelle et psychologique » (bases théoriques de l’anthropologie sociale et de la psychologie sociale, analyse des liens entre ces matières et la négociation à l’international, …), « cross cultural marketing » (stratégies marketing et de communication pour des marchés-cibles), « laboratoire de techniques de négociation à l’international » (TP).

**6. E-commerce à l’international (5)**

C’est un des 5 thèmes qui a retenu l’attention du GT. Cette UE donnera à l’étudiant les outils nécessaires pour d’une part rédiger un cahier des charges de développement et de gestion d’un site de e-commerce, et d’autre part établir un business plan e-commerce (analyse des consommateurs et de la concurrence, développement de la stratégie marketing), en mettant l’accent sur les spécificités des marchés-cibles étrangers. Elle « alimentera » également l’UE stratégies dont elle est corequise.

**7. Stratégies à l’international (8)**

Cette UE « couronne » le cursus du bachelier, en intégrant les acquis de différentes UE « cœur de métier » (marketing, études de marchés, intro à la supply chain, développement de la relation client, e-commerce, approche multiculturelle, …). Sur base d’un cas concret, l’étudiant établit un diagnostic de la structure interne de l’entreprise face aux opportunités et risques à l’internationalisation, réalise une étude de marchés (desk research), analyse les problématiques de distribution et de logistique, élabore une offre commerciale en adaptant la stratégie marketing, formule des recommandations d’adaptation (structure interne de l’entreprise, logistique) et identifie les prospects (préparation foire/salon/mission commerciale à l’étranger).

**8. Notions de commerce équitable (2)**

L’UE permettra à l’étudiant de se familiariser avec le concept de commerce équitable, d’analyser de manière critique ses principes de fonctionnement, et d’analyser des cas pratiques (enjeux éthiques, adaptation nécessaire de l’organisation de l’entreprise, politique de communication, …). Le programme a été suggéré par le Directeur de Fairtrade Belgique.

**9. Tableur (4)**

L’UE remplace l’ancienne « techniques de gestion de l’information » qui couvrait la suite Office et l’internet. Elle vise à une meilleure maîtrise du logiciel tableur. Les bases de PAO seront abordées dans l’UE techniques de communication.

**10 Techniques de communication (6)**

L’UE reprend en partie le programme de l’UE information et communication professionnelles (supprimée) (prise de notes, traitement de l’information, (re)formulation pour communication externe, interne, rapports divers, …), en y intégrant la PAO et la communication professionnelle sur les réseaux sociaux.

**11. Introduction à la comptabilité (4)**

Cette UE remplace éléments de gestion comptable et financière. Le programme est axé sur la compréhension du fonctionnement du système comptable et des documents comptables (bilan, compte de résultats ; règles d’évaluation ; masses bilantaires, équilibres, …).