



BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

**Vous voulez
négocier, vendre,
acheter, importer,
exporter... ?**

LE MÉTIER

Dans un contexte multiculturel et multilingue, un Bachelier en International Business analyse, développe et gère les exportations, les importations sous différents aspects (logistiques, e-commerce, financiers, commerciaux, législatifs, administratifs...) ainsi que les relations avec les clients et les fournisseurs.

Dans les secteurs de l'import-export, du transport, de la logistique, des assurances et plus largement dans les entreprises de tous types, il assume toutes les tâches nécessaires à la conclusion des contrats, sur les marchés européens, internationaux et émergents. Ses atouts : la négociation, la flexibilité et l'emploi des langues.

LA FORMATION

Notre formation réserve une place de choix aux langues et à leur pratique. Les étudiants participent à des tables de conversation. Ils ont également l'opportunité de s'initier à la langue et à la culture chinoise ou russe. De plus, au bloc 2, un semestre est également organisé entièrement en anglais.

Cette formation passe par une pratique intense et diversifiée :

- visites d'entreprises ;
- participation au LJE - YEP (programme d'apprentissage de création d'entreprise) et aux Négociales (concours international de négociation commerciale) ;
- stages et participation à des missions économiques (prospection commerciale à l'international pour des entreprises wallonnes) en collaboration avec le programme Explort de l'Awex (Wallonia Export).



- Semestre en anglais
- Initiation au russe
ou au chinois



BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

Bloc : 1*

| UNITÉS D'ENSEIGNEMENT | CRÉDITS | HEURES | PÉRIODE |
|---|-----------|------------|---------|
| ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE | | | |
| Business English | 5 | | Q2 |
| Business English | | 60 | |
| Commerce international - applications | 4 | | Q2 |
| Séminaire de création d'entreprise | | 15 | |
| Séminaires (mission commerciale, visites et conférences) | | 15 | |
| Techniques de vente | | 15 | |
| Communication en langue française | 4 | | Annuel |
| Communication en langue française | | 75 | |
| Economie générale et internationale | 7 | | Q1 |
| Economie générale et géo-économie | | 30 | |
| Notions juridiques | | 30 | |
| Questions économiques à l'international | | 30 | |
| Introduction à la langue et à la culture (chinoise ou russe) partim 1 | 2 | | Q1 |
| Choix : Chinois - partim 1 | | 30 | |
| Russe - partim 1 | | | |
| Introduction à la langue et à la culture (chinoise ou russe) partim 2 | 2 | | Q2 |
| Choix : Chinois - partim 2 | | 30 | |
| Russe - partim 2 | | | |
| Langue étrangère 2 - Niv. 1 | 7 | | Annuel |
| Choix : Allemand | | 90 | |
| Espagnol | | | |
| Néerlandais | | | |
| Logistique et e-commerce | 6 | | Q2 |
| Logistique et e-commerce | | 30 | |
| Transport et Incoterms | | 55 | |
| Management de l'entreprise | 7 | | Q1 |
| Comptabilité | | 45 | |
| Management | | 60 | |
| Marketing et étude de cas | 8 | | Q1 |
| English | | 60 | |
| Introduction au marketing et au marketing digital | | 60 | |
| Traitement statistique de l'information | 8 | | Q2 |
| Informatique | | 30 | |
| Statistique appliquée | | 60 | |
| TOTAL | 60 | 820 | |

Bloc : 2*

| UNITÉS D'ENSEIGNEMENT | CRÉDITS | HEURES | PÉRIODE |
|---|---------|--------|---------|
| ACTIVITES D'APPRENTISSAGE | | | |
| Advanced Business English part 1 | 4 | | Q1 |
| Advanced Business English part 1 | | 60 | |
| Advanced Business English part 2 | 3 | | Q2 |
| Advanced Business English part 2 | | 60 | |
| Approfondissement de la langue (chinoise ou russe) partim 1 | 2 | | Q1 |
| Choix : Chinois - partim 1 | | 30 | |
| Russe - partim 1 | | | |
| Approfondissement de la langue (chinoise ou russe) partim 2 | 2 | | Q2 |
| Choix : Chinois - partim 2 | | 30 | |
| Russe - partim 2 | | | |
| Comptabilité / Fiscalité | 5 | | Q2 |
| Comptabilité | | 15 | |
| Fiscalité en ce compris à l'international | | 45 | |
| Creativity/ career awareness | 3 | | Q1 |
| Creativity workshops | | 15 | |
| Seminars - Career awareness | | 15 | |
| Droit des affaires | 3 | | Q2 |
| Droit des affaires | | 30 | |
| Expéditions | 4 | | Q2 |
| Formalités douanières | | 30 | |
| Transport | | 45 | |

Bloc : 2* (suite)

| | | | |
|---|--|------------|----|
| Foreign languages - Level 2 - partim 1 | 3 | | Q1 |
| Choix : | | 45 | |
| | Dutch | | |
| | German | | |
| | Spanish | | |
| Geopolitical perspectives/ Cross-cultural marketing | 5 | | Q1 |
| | Cross-cultural marketing | 30 | |
| | Geopolitics | 30 | |
| International marketing/ Business creation | 9 | | Q1 |
| | International marketing - Trade mission | 75 | |
| | Sustainable entrepreneurship (YEP) | 30 | |
| Langue étrangère 2 - niv. 2 - partim 2 | 2 | | Q2 |
| Choix : | | 45 | |
| | Allemand | | |
| | Espagnol | | |
| | Néerlandais | | |
| Langue française en contexte | 3 | | Q1 |
| | Techniques d'expression écrite | 15 | |
| | Techniques d'expression orale | 15 | |
| Negotiation B2B | 2 | | Q1 |
| | Negotiation B2B | 30 | |
| Overseas exports | 5 | | Q1 |
| | International insurance | 30 | |
| | Overseas exports | 30 | |
| Statistique appliquée et informatique | 5 | | Q2 |
| | Informatique | 30 | |
| | Statistique appliquée | 45 | |
| TOTAL | 60 | 825 | |

Bloc : 3*

| UNITÉS D'ENSEIGNEMENT | CRÉDITS | HEURES | PÉRIODE |
|--|-------------------------------------|------------|---------|
| ACTIVITES D'APPRENTISSAGE | | | |
| Achat - qualité - distribution | 4 | | Q1 |
| | | 45 | |
| | | | |
| Achat - qualité - distribution | | | |
| Activités d'intégration professionnelle I | 16 | | Annuel |
| | | 15 | |
| | | 345 | |
| | | | |
| Séminaire d'insertion professionnelle | | | |
| Stage (NR) | | | |
| Activités d'intégration professionnelle II | 15 | | Q2 |
| | | 15 | |
| | | 0 | |
| | | | |
| Séminaire de rédaction du TFE | | | |
| TFE | | | |
| Business English in context | 2 | | Q1 |
| | | 45 | |
| | | | |
| Business English in context | | | |
| Devis à l'exportation | 7 | | Q1 |
| | | 60 | |
| | | 45 | |
| | | | |
| Devis à l'exportation | | | |
| Financement et change | | | |
| Droit économique et social | 2 | | Q1 |
| | | 30 | |
| | | | |
| Droit social | | | |
| Langue et culture (chinoise ou russe) - applications | 2 | | Q1 |
| Choix : | | 30 | |
| | Chinois | | |
| | Russe | | |
| Langue étrangère 2 niv. 3 | 2 | | Q1 |
| Choix : | | 45 | |
| | Allemand | | |
| | Espagnol | | |
| | Néerlandais | | |
| Marketing international/ Négociation B2B | 5 | | Q1 |
| | Marketing international | 30 | |
| | Négociations B2B | 30 | |
| Méthode de gestion / Informatique de l'entreprise | 5 | | Q1 |
| | Informatique de l'entreprise | 30 | |
| | Méthode de gestion | 30 | |
| TOTAL | 60 | 795 | |

DROIT D'INSCRIPTION

Pour l'année académique 2023-2024, le minerval s'élève, pour les études de niveau Bachelier, à :

- **175,01 €** en 1^{er} bloc et en 2^e bloc (par année académique)
- **227,24 €** en 3^e bloc

Particularités qui modifient ce droit d'inscription :

- Statut d'étudiant de condition modeste :
 - **64,01 €** en 1^{er} et en 2^e bloc
 - **116,23 €** en 3^e bloc
- Bénéficiaire d'une allocation d'études :
 - **0 €**
- Originaire d'un pays hors Union européenne :
 - Droit d'inscription spécifique et supplémentaire de **992 €** par bloc

FRAIS SPÉCIFIQUES

Des frais spécifiques sont ajoutés au montant du minerval. Seul le montant relatif aux activités doit être payé. Concernant le matériel, vous pouvez l'acquérir par vos propres moyens ou auprès de la HEPL.

- Bloc 2 : activités, 30 €
- Bloc 3 : activités, 50 €

CONTACT

HAUTE ÉCOLE DE LA PROVINCE DE LIÈGE

DÉPARTEMENT SCIENCES ÉCONOMIQUES ET JURIDIQUES

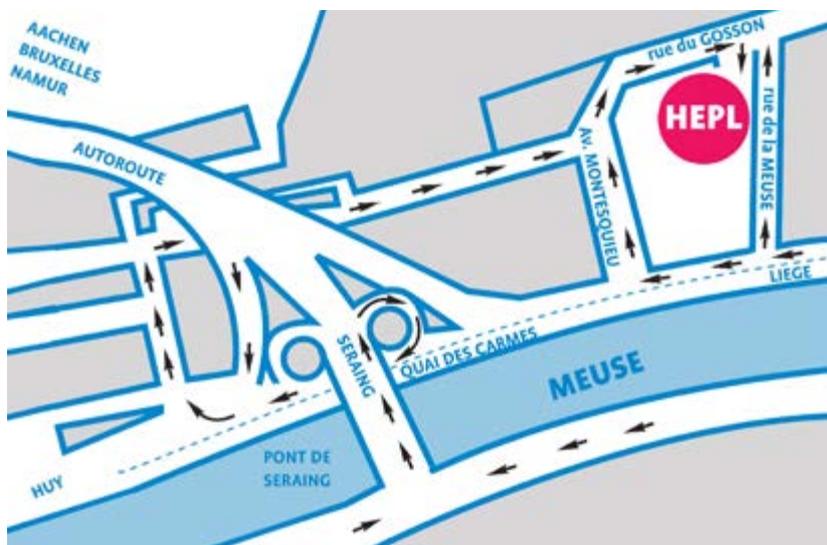
+32 (0)4 279 55 41

eco.secretariat@hepl.be

ADRESSE

BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS

Avenue Montesquieu, 6
4101 Jemeppe-sur-Meuse



Editeur responsable : Province de Liège - TSA Place Saint Lambert - 4000 Liège - PAO DGE-SPIC-CC

BACHELIER EN INTERNATIONAL BUSINESS



D'autres informations vous attendent sur notre site Internet : www.hepl.be