



Federation for **ED**ucation in **EU**rope
Fédération Européenne Des Ecoles

Bachelor européen

Commerce International

www.fede.education
version 0220





La Fédération Européenne Des Écoles - Federation for Education in Europe - FEDE

La FEDE est une Organisation Internationale Non Gouvernementale (OING), institution supranationale, créée en Suisse en 1963, dotée du statut participatif auprès du Conseil de l'Europe et du statut consultatif auprès de la Francophonie.

Elle fédère un réseau international de plus de 500 établissements d'enseignement supérieur et professionnel, dans 35 pays et sur 4 continents qui partagent un projet commun d'excellence académique, d'innovation pédagogique, de recherche scientifique et d'ouverture au monde.

La FEDE délivre plus de 150 diplômes et certificats européens accessibles en français et en anglais, pour certains en plusieurs langues européennes (espagnol, allemand, italien, roumain etc.), du Foundation Degree, Bachelor européen, Mastère européen, MBA européen, jusqu'au DBA Doctorate of Business Administration.

La FEDE rassemble un réseau international de plus de 200 000 personnes.

SOMMAIRE

PRESENTATION	5
Contexte	5
Objectifs et compétences	5
Perspectives d'emploi	5
VAE – Validation des Acquis de l'Expérience	5
UNITES CAPITALISABLES ET HORAIRES INDICATIFS	6
ARCHITECTURE DU DIPLOME FEDE	7
UC D31	9
Expertise professionnelle	9
A. Formation	9
B. Évaluation	16
C. Bibliographie	16
D. Coefficient et crédits ECTS	17
UC D32	18
Epreuve Professionnelle de Soutenance	18
A. Objectifs	18
B. Stage ou Projet tutoré	18
C. Évaluation	18
D. Coefficient et crédits ECTS	22
UC B31	24
Langue Vivante Européenne 1	24
A. Objectif	24
B. Formation	24
C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE	25
D. Évaluation	25
E. Coefficient et crédits ECTS	27
UC A2	29
Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	29
A. Objectifs	29
B. Formation	29
C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE	31
D. Évaluation	31
E. Coefficient et crédits ECTS	31
UC A3	32
Le management interculturel et les ressources humaines	32
A. Objectifs	32
B. Formation	32
C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE	35
D. Évaluation	35
E. Coefficient et crédits ECTS	35

LEXIQUE

UC : Unité Capitalisable

UE : Unité d'Enseignement

ECTS : Le terme ECTS signifie *European Credits Transfer System* en anglais, soit système européen de transfert et d'accumulation de crédits

CECRL : Cadre Européen Commun de Référence pour les Langues

LV : Langue Vivante

PRESENTATION

Contexte

Face à l'internationalisation des marchés, l'interconnectivité des différentes activités et des secteurs économiques, les entreprises qu'elles soient de petite ou moyenne taille, ont besoin de personnes compétentes capables de les accompagner dans leur démarche de développement économique et commercial.

Cette formation a comme objectif de former les responsables commerciaux et exploitants à l'international de demain en les préparant aussi bien à la technicité des métiers de l'import-export qu'à la richesse et aux enjeux des échanges interculturels.

Objectifs et compétences

- **Comprendre l'environnement de l'entreprise** : sélectionner les zones géographiques cibles et évaluer le potentiel commercial des marchés ; préparer la prise de décision ; mettre en place un dispositif de veille efficace ;
- **Mettre en place une stratégie commerciale** : évaluer les capacités de l'entreprise à l'export et les performances des collaborateurs ; réaliser un projet de développement commercial à l'export, en proposant un marketing-mix cohérent ; coordonner un réseau commercial dans un contexte multiculturel ; élaborer un plan de communication dans un contexte multiculturel efficace ;
- **Développer et gérer un service import-export** : planifier et gérer le traitement des commandes. Négocier dans un contexte multiculturel ; organiser l'expédition/réception des commandes. Gérer les risques des opérations internationales en mettant en place des procédures adaptées ;
- **Gérer et s'adapter à la multimodalité des différents acteurs** (Armateurs, Compagnies, NVOCC) à travers les continents en tenant compte des langues, du droit, des us et coutumes.

Perspectives d'emploi

Détenir un Bachelor européen de la FEDE, c'est bénéficier de nouvelles opportunités et d'un réseau professionnel international.

Le Bachelor européen Commerce International prépare les futurs professionnels des écoles FEDE aux fonctions de :

- Responsable commercial en Affaires Internationales
- Responsable des ventes zone export
- Responsable Commercial International
- Responsable de gestion des ventes
- Acheteur import
- Responsable des achats internationaux
- Vendeur de services chez un organisateur de transport multi-modal international

VAE – Validation des Acquis de l'Expérience

La Validation des Acquis de l'Expérience est une démarche volontaire pour toute personne souhaitant obtenir une certification en validant son expérience sans nécessairement suivre une formation. Une seule condition : avoir au moins 1 an d'expérience en lien direct avec la certification choisie.

Le Bachelor européen Commerce International est accessible par la VAE.

La VAE demandant une réflexion et un travail personnel important, il est essentiel de bien constituer le dossier qui démontrera l'expérience et les compétences du demandeur. La FEDE propose un accompagnement personnalisé.

UNITES CAPITALISABLES ET HORAIRES INDICATIFS

	Liste des unités capitalisables	Contenu	Horaires indicatifs en face à face pédagogique
Épreuves obligatoires	UE D UC D31	Expertise professionnelle	310 à 360 h
	UC D32	Stage ou projet tutoré	12 semaines
	UE B UC B31*	Langue vivante européenne 1 <i>Utilisateur indépendant</i>	80 à 100 h
	UC B32*	Langue vivante 2 <i>Utilisateur indépendant</i>	80 à 100 h
	UE A UC A2	Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	40 à 60 h
	UC A3	Le management interculturel et les ressources humaines en Europe	40 à 60 h
Épreuve facultative	UC B33*	Langue vivante 3 <i>Utilisateur indépendant</i>	

* Le référentiel d'examens est commun pour toutes les langues vivantes, qu'il s'agisse d'une langue vivante 1 (UC B31), langue vivante 2 (UC B32) ou langue vivante 3 (UC B33).

Les étudiants ont la possibilité de choisir parmi les langues vivantes suivantes :

- Langue vivante 1 : Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais ;
- Langues vivantes 2 et 3 : Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Français, Italien, Portugais.

La langue Vivante choisie par le candidat doit être différente de celle dans laquelle il passe les épreuves du domaine européen et du domaine professionnel.

ARCHITECTURE DU DIPLOME FEDE

Bachelor européen Commerce International				Temps plein, temps partiel, alternance		Formation tout au long de la vie	
Épreuves	U.C.	ECTS	Coeff.	Forme ponctuelle	Durée	Forme ponctuelle	Durée
D3 Expertise professionnelle	D31	21	7	Épreuve professionnelle écrite	6h00	Épreuve professionnelle écrite	6h00
	D32	21	6	Entretien professionnel	0h30	Entretien professionnel	0h30
B31 Langue Vivante Européenne 1	B31.1	3	1	Ecrit	1 h	Ecrit	1 h
	B31.2	3	1	Oral	45min	Oral	45min
B32 Langue Vivante 2	B32.1	3	1	Ecrit	1 h	Ecrit	1 h
	B32.2	3	1	Oral	45min	Oral	45min
A2 Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action	A2	3	1	QCM en ligne	40 min	QCM en ligne	40 min
A3 Le management interculturel et les ressources humaines en Europe	A3	3	2	QCM en ligne	40 min	QCM en ligne	40 min
Total		60	20				
Epreuve Facultative	B33 Langue Vivante 3	B33	6	Écrit + Oral	105 min	Écrit + Oral	105 min

Pour l'épreuve facultative, les points au-dessus de 10/20, multipliés par 2, s'ajoutent au total des points.

UE D

Expertise
Professionnelle

UC D31

Expertise professionnelle

A. Formation

L'unité capitalisable D31 repose sur le programme pédagogique développé dans le référentiel « **Expertise professionnelle** », disponible en version numérique, et sur lequel reposera l'évaluation.

Le volume horaire recommandé de formation en face à face pédagogique est de 310 à 360 heures.

Contenu	Capacités attendues
Environnement des marchés internationaux (50 à 60 heures)	
<p>1. L'environnement géopolitique</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les acteurs de l'environnement géopolitique <ul style="list-style-type: none"> - Les acteurs institutionnels (identification - l'étude de ces acteurs est abordée en 2e partie) - Les firmes (entreprises multinationales) - Les populations • Les phénomènes transnationaux et nationaux affectant le commerce <ul style="list-style-type: none"> - La corruption - Le terrorisme - Les conflits - La piraterie maritime - Etc. • Le risque pays et groupe de pays <ul style="list-style-type: none"> - Typologie des risques pays (risque politique, commercial, de guerre, non-transfert, court-terme, etc) - Les notations de risque pays (COFACE, Euler Hermes, Ducroire...) - Les notations financières (Moody's, Standard and Poor's, ...) <p>2. L'environnement institutionnel</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'environnement institutionnel international de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Environnement de type mondial : L'ONU et son réseau (Banque Mondiale, FMI, OIT, OMPI, ...) - L'OMC - Environnement de type régional : les différents types d'OIER (zone, de libre-échange, union douanière, marché commun, ...) 	<p><i>Comprendre l'environnement géopolitique de l'entreprise et comment il influe sur l'activité commerciale de celle-ci</i></p> <p><i>Identifier les différents acteurs de la scène géopolitique et mesurer leur impact sur les affaires</i></p> <p><i>Comprendre les risques de certains phénomènes transnationaux sur l'activité commerciale des entreprises</i></p> <p><i>Comprendre le fonctionnement des différents indicateurs risque-pays</i></p> <p><i>Comprendre comment l'environnement institutionnel de l'entreprise influe sur l'activité de celle-ci</i></p> <p><i>Comprendre comment l'environnement institutionnel international encadre l'activité commerciale internationale, via ses normes et règles qu'il émet, ses règles documentaires et administratives</i></p>

<ul style="list-style-type: none"> • L'environnement institutionnel national de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Les organismes publics (ministères concernés, administrations, etc.) - Les organismes parapublics (ex en France la Coface). - Les associations professionnelles (associations spécialisées, patronales, syndicales, etc). <p>3. L'environnement économique et financier</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les marchés financiers <ul style="list-style-type: none"> - Les marchés financiers des actions - Les marchés financiers des matières premières • Les marchés monétaires <ul style="list-style-type: none"> - Les taux de change - La politique monétaire (instruments et contrôle monétaire) • L'analyse macro-économique <ul style="list-style-type: none"> - Les indicateurs macro-économiques - Les crises financières <p>4. L'étude du micro-environnement de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le marché et ses composantes <ul style="list-style-type: none"> - Identification des composantes du marché (marché générique, cible, complémentaire, substitut, forces de Porter) - Analyse concurrentielle (mapping concurrentiel, ...) - Analyse de la clientèle (identification du potentiel marché, segmentation, ...) - Analyse du potentiel de la supply chain et de la Blockchain • La recherche documentaire <ul style="list-style-type: none"> - Le processus de collecte d'informations - Les études qualitatives - Les études quantitatives <p>5. L'analyse du projet d'internationalisation de l'entreprise</p> <ul style="list-style-type: none"> • La sélection d'un marché cible <ul style="list-style-type: none"> - Identification et délimitation d'une zone géographique - Méthode de sélection des marchés (types de méthode : notation de 1 à 5, notation /20, etc...) • Diagnostic externe de l'entreprise 	<p><i>Comprendre comment l'environnement institutionnel national encadre l'activité commerciale internationale, via ses normes et règles qu'il émet, ses règles documentaires et administratives</i></p> <p><i>Identifier les leviers institutionnels permettant de favoriser un projet à l'export</i></p> <p><i>Comprendre l'environnement économique et financier de l'entreprise et ses impacts sur l'activité commerciale</i></p> <p><i>Identifier les différents marchés financiers et leurs impacts sur l'activité commerciale</i></p> <p><i>Comprendre comment les marchés monétaires influencent les activités d'import-export (Partie indispensable pour comprendre les paiements à l'international)</i></p> <p><i>Identifier les risques et les leviers éventuels de l'environnement macro-économique de l'entreprise</i></p> <p><i>Comprendre et analyser le micro-environnement de l'entreprise afin d'identifier les opportunités de développement commercial</i></p> <p><i>Identifier la structure du marché et comprendre ses différentes composantes</i></p> <p><i>Savoir utiliser les différents outils de recherche d'informations sur les marchés</i></p> <p><i>Analyser le potentiel du marché et les capacités</i></p> <p><i>Proposer un marché cible adapté au projet d'internationalisation de l'entreprise</i></p>
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> - Analyse du macro-environnement (PESTEL) - Analyse du micro-environnement <ul style="list-style-type: none"> • Diagnostic interne de l'entreprise <ul style="list-style-type: none"> - Analyse des capacités managériales et productives de l'entreprise - Analyse des capacités financières de l'entreprise (capacité d'autofinancement, fonds de roulement, etc.) - Analyse de l'expérience de l'entreprise à l'international 	<p><i>Faire des recommandations justifiées à l'entreprise permettant la réussite d'un projet d'internationalisation</i></p> <p><i>Faire des recommandations justifiées à l'entreprise en vue de l'adaptation de son appareil managérial et productif à un projet d'internationalisation</i></p>
Le développement à l'international (100 à 120 heures)	
<p>1. La présence à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> • La stratégie d'internationalisation <ul style="list-style-type: none"> - Les raisons de l'internationalisation - La typologie des modes d'internationalisation (exportations, IDE, désengagement d'activité) • La politique de présence à l'étranger <ul style="list-style-type: none"> - Les types de réseaux de vente (avec maîtrise complète, en coopération, par intermédiaires) - Les principaux types d'implantations commerciales (filiale, succursale et bureau de représentation) - Les autres réseaux de vente avec maîtrise (agent commissionné, représentant salarié, vente directe) - Les réseaux de vente en coopération (groupements d'exportateurs, la franchise, le portage, etc.) - Les réseaux de distribution par intermédiaire (contrats de concession, centrales d'achat, etc.) - Les implantations industrielles avec transferts de technologie (ex. joint-venture, etc.) <p>2. La prospection à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Etablir un plan de prospection <ul style="list-style-type: none"> - Définition de la cible - Choix et planification des actions de prospection - Estimation du budget de prospection et financement • Mener l'opération de prospection <ul style="list-style-type: none"> - La prospection sur Internet (inbound et outbound) 	<p><i>Comprendre les différents types de présence à l'international</i></p> <p><i>Être capable de choisir le type de présence le plus adéquat par rapport aux besoins et stratégie de l'entreprise</i></p> <p><i>Comprendre les différentes stratégies d'internationalisation et choisir celle étant le plus adéquate par rapport à la stratégie de l'entreprise</i></p> <p><i>Maîtriser les différents types de réseaux de vente et choisir celui étant le plus adéquat par rapport au projet de l'entreprise</i></p> <p><i>Maîtriser les outils de prospection à l'international</i></p>

<ul style="list-style-type: none"> - La mission à l'étranger - La participation à un salon professionnel <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer la performance du plan de prospection <ul style="list-style-type: none"> - Les outils de suivi des opérations de prospection - Les indicateurs de performance des actions de prospection <p>3. Le marketing international</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'adaptation du produit <ul style="list-style-type: none"> - L'adaptation technique du produit au marché (mise en conformité face aux normes et autres contraintes réglementaires) - L'adaptation du produit aux contraintes commerciales (dénomination commerciale, étiquetage et emballages, adaptation du produit par rapport aux habitudes de consommation) - La marque et sa protection juridique - La protection du produit • La fixation du prix <ul style="list-style-type: none"> - L'évaluation du coût de revient complet à l'export (fixation du coût de revient au départ, frais logistiques, frais de commercialisation) - Choix de la politique de prix sur le marché cible (politiques écrémage, alignement, pénétration) <p>4. La communication à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'empathie culturelle <ul style="list-style-type: none"> - L'iceberg culturel - Les stéréotypes - Les étapes de développement de l'empathie culturelle • Les éléments culturels <ul style="list-style-type: none"> - Le contexte historique (géopolitique, conflits, représentations mythologiques...) - Les couleurs, les formes et leurs significations - La religion - Etc. • La communication efficace <ul style="list-style-type: none"> - La communication verbale explicite et le sous-entendu - L'importance de la confiance - Les pratiques de sociabilité (ponctualité, politesse, cadeaux, humour, etc...) 	<p><i>Savoir établir un plan de prospection en adéquation avec la stratégie et les besoins de l'entreprise</i></p> <p><i>Savoir conduire des actions de prospection conformes au plan de prospection</i></p> <p><i>Être en capacité de suivre et d'évaluer les actions de prospection grâce à des indicateurs de performance</i></p> <p><i>Maîtriser les outils d'analyse du marché en vue de la mise en conformité du produit avec les prérequis de celui-ci</i></p> <p><i>Savoir mettre en place et planifier les adaptations du produit requises pour sa mise sur le marché</i></p> <p><i>Protéger le produit et la marque face à la contrefaçon</i></p> <p><i>Maîtriser les techniques de fixation du prix à l'export et de mise sur le marché</i></p> <p><i>Savoir communiquer efficacement à l'international</i></p> <p><i>Les éléments vus dans le cadre de l'UC A3, « Partie 1 : Le management interculturel en Europe » doivent être maîtrisés également</i></p> <p><i>Développer son empathie culturelle afin d'être à l'écoute de son interlocuteur</i></p> <p><i>Identifier les différents éléments culturels et leurs impacts dans la conduite des affaires</i></p>
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>5. Les aides et financements à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Le financement des opérations de prospection <ul style="list-style-type: none"> - L'existence d'aides directes (ex. le crédit export en France...) - Les aides indirecte (ex. assurance prospection de la BPI en France) • Le financement des opérations d'exportation <ul style="list-style-type: none"> - La classification des risques pays - Le « consensus OCDE » - Le financement en période de fabrication - Le financement en période de crédit 	<p><i>Identifier les leviers de la communication interculturelle efficace</i></p> <p><i>Connaître les leviers financiers permettant de prospecter à l'étranger et à couvrir les risques durant une opération d'exportation</i></p> <p><i>Connaître les leviers de financement des opérations de prospection</i></p> <p><i>Connaître les leviers de financement des opérations d'exportation</i></p>
La vente à l'international (160 à 180 heures)	
<p>1. La négociation internationale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Techniques de négociation <ul style="list-style-type: none"> - Stratégies de négociation - Conduite de la négociation - Argumentation • Comportements des affaires sur les continents européen et américain <ul style="list-style-type: none"> - Eléments culturels communs au continent européen (ex. gestion du temps, respect de la hiérarchie, etc.) - Conduite des affaires avec les anglo-saxons (Angleterre, Etats-Unis, Canada) - Conduite des affaires avec les pays de type latin (France, Espagne, Italie, Argentine, ...) • Comportement des affaires sur le continent asiatique <ul style="list-style-type: none"> - Eléments culturels communs au continent asiatique (ex. gestion du temps, respect de la hiérarchie, etc...) - Conduite des affaires avec les chinois - Conduite des affaires avec les japonais - Conduite des affaires avec les indiens • Comportement des affaires au Moyen Orient <ul style="list-style-type: none"> - Eléments culturels communs au Moyen Orient (ex. gestion du temps, respect de la hiérarchie, etc...) - Principes de la finance islamique - Conduite des affaires avec les pays du Golf - Conduite des affaires avec les israéliens 	<p><i>Savoir négocier avec des interlocuteurs étrangers en utilisant les différentes techniques de négociation</i></p> <p><i>Savoir utiliser les stratégies de négociation adéquates en vue de la conclusion d'un contrat international</i></p> <p><i>Préparer et utiliser une argumentation adaptée et ses objectifs et à son interlocuteur</i></p> <p><i>Identifier les éléments culturels qui interviennent dans une négociation avec un interlocuteur anglo-saxon ou de type latin.</i></p> <p><i>Savoir respecter ces éléments lors d'une négociation</i></p> <p><i>Identifier les éléments culturels qui interviennent dans une négociation avec un interlocuteur asiatique.</i></p> <p><i>Savoir respecter ces éléments lors d'une négociation</i></p> <p><i>Identifier les éléments culturels qui interviennent dans une négociation avec un interlocuteur venant du Moyen Orient</i></p>

<p>2. Le contrat international</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'environnement contractuel <ul style="list-style-type: none"> - La formation du contrat (selon les droits latins, la common law et les droits germaniques) - La loi applicable (CVIM ou clause de loi applicable) - Le tribunal compétent (clause attributive, clause compromissoire) - Le règlement des litiges entre cocontractants (médiation, arbitrage, recours à une juridiction) • Les contrats de vente à l'international <ul style="list-style-type: none"> - Les principaux contrats de vente à l'international (contrat de vente, contrat de distribution, contrat d'agence, contrat de licensing, etc). - Les clauses du contrat de vente internationale (clauses générales, clauses commerciales, clauses juridiques) • Les Incoterms <ul style="list-style-type: none"> - Acteurs du CI - Rôle et catégories des Incoterms - Présentation des différents Incoterms - Transferts de risques et de frais <p>3. La logistique internationale avec ces différents maillons dont le transport</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les transports internationaux <ul style="list-style-type: none"> - Les modes de transport (maritime, aérien, ferroviaire, fluvial, messagerie, multimodal) - Les transitaires (commissionnaire, mandataire, courtier) - La documentation du transport (Bill of lading, lettre de CMR, CIM, LTA). - Les modes de livraison (door-to-door, CY to CY, etc). - L'assurance marchandise transportée - Le DTS - Les types d'indemnités - La documentation du transport (Bill of lading, lettre de CMR, CIM, LTA). - La gestion documentaire <p>4. Les opérations douanières</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différents types d'acteurs de la douane agréés et non agréés • Europe (OEA) et monde (Transitaire) • La prestation de Douane • Les différents documents dont le DAU 	<p><i>Savoir respecter ces éléments lors d'une négociation</i></p> <p><i>Comprendre le contenu d'un contrat international et maîtriser les impacts (droit et obligations) du contrat sur les cocontractants</i></p> <p><i>Comprendre l'environnement contractuel des relations commerciales internationales</i></p> <p><i>Comprendre le contenu d'un contrat de vente à l'international afin d'identifier les impacts juridiques et économiques sur les cocontractants</i></p> <p><i>Comprendre les différentes étapes du transport international des marchandises et identifier les obligations et responsabilités de chaque opérateur tout au long du transport</i> <i>Maîtriser les Incoterms</i></p> <p><i>Connaître les particularités des différents modes de transport et choisir le plus adéquat</i> <i>Calculer le fret, en connaissant les particularités du rapport poids/volume</i> <i>Maîtriser les titres de transport</i></p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • Les opérations d'export <ul style="list-style-type: none"> - La valeur en douane à l'export - L'exonération de TVA - Les régimes douaniers d'utilisation (régime d'échantillons, le régime des retours (carnet ATA)) • Les opérations d'importation <ul style="list-style-type: none"> - La déclaration en douane (espèce tarifaire, déclarant, procédures de dédouanement, paiement, ...) - La valeur en douane - Régimes de dédouanement (mise en libre-service (MLP), mise à la consommation (MAC)) - Calcul des droits des douane - Régime de dédouanement partiel (régime de stockage sous douane) • Les opérations de transformation (perfectionnement) <ul style="list-style-type: none"> - Intérêt du régime de perfectionnement - Types de perfectionnement (actif/passif) - Calcul de l'assiette des droits de douane • Les opérations impliquant un transit <ul style="list-style-type: none"> - Intérêts du régime de transit - Types de transit (interne, externe) - Les différents « T » • Les opérations Intracommunautaires <ul style="list-style-type: none"> - Les particularités des opérations intracommunautaires (territoire douanier, autorisations et normes) - Les obligations déclaratives (DEB, DES) - La valeur FAB (balance commerciale) - Les TVA intracommunautaire (Taux de TVA selon le pays et le stade du produit) <p>5. Le paiement à l'international</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les moyens de paiement <ul style="list-style-type: none"> - Virement international - Effet de commerce • Les techniques de paiement à l'international <ul style="list-style-type: none"> - La remise documentaire - Le crédit documentaire • Les garanties des opérations à l'international <ul style="list-style-type: none"> - Les cautions et garanties bancaires - La lettre de crédit standby 	<p><i>Maîtriser les formalités douanières. Choisir le régime douanier le plus adéquat par rapport à l'opération envisagée.</i></p> <p><i>Maîtriser les opérations douanières courantes à l'export. Maîtriser les régimes d'exonération de droits Maîtriser les suspensions de droits et taxes</i></p> <p><i>Maîtriser les opérations douanières courantes à l'import Maîtriser la procédure de mise en douane et de dédouanement</i></p> <p><i>Maîtriser les régimes d'exonération partiel de droits de douane</i></p> <p><i>Comprendre et identifier les opérations impliquant une suspension de droits de douane</i></p> <p><i>Maîtriser les opérations douanières à l'intérieur du territoire douanier de l'UE</i></p> <p><i>Comprendre les différents risques encourus par les importateurs et les exportateurs Identifier les techniques garantissant le paiement Maîtriser les différents moyens de paiement</i></p> <p><i>Maîtriser les différentes techniques de paiement</i></p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • Le financement des opérations courantes <ul style="list-style-type: none"> - Les incidences des opérations sur le fond de roulement - Les techniques de financement (escompte, avance en devises, l'affacturage etc.) • Les cas d'école simple et transversal <ul style="list-style-type: none"> - En fonction des Acteurs - En fonction du type de produit (spécificité) - En fonction de la Multimodalité 	<p><i>Identifier les garanties adéquates pour faire face aux risques de non-paiement</i></p> <p><i>Comprendre les impacts financiers et comptables des opérations à l'international</i></p> <p><i>Identifier et choisir les techniques de financement adéquates en vue de limiter les impacts financiers des opérations à l'international</i></p>
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

B. Évaluation

Forme de l'épreuve : Étude de cas

Durée : 6 heures

Barème : 120 points

À partir d'un cas concret, conçu à l'aide de données réelles, le candidat doit analyser des situations et résoudre des problèmes de commerce international. Il est confronté à un certain nombre de problèmes à résoudre sur le plan organisationnel, fiscal et réglementaire ainsi qu'au plan marketing afin d'élaborer un diagnostic et de proposer une ou plusieurs solutions cohérentes au cas présenté.

Il devra mettre en œuvre ses qualités d'analyse (dans les domaines technique, réglementaire, financier, commercial), ses qualités d'argumentation, et pouvoir mobiliser ses connaissances pour des choix à faire pour le compte de la société qu'il représente, tout en maximisant la marge au profit de sa société et en apportant le meilleur rapport qualité/prix/délaï au chargeur et client pour qui il traitera le dossier.

Au-delà du contrôle de connaissances, cette épreuve doit mettre en évidence les qualités d'analyse et de synthèse du candidat, le réalisme et la cohérence de ses propositions et permettre de vérifier ses qualités de communication professionnelle. De nature synthétique, l'étude de cas qui a pour objet le commerce international, fait appel aux techniques marketing, utilise les outils de gestion, peut mobiliser toutes les connaissances précédemment acquises par le candidat, en particulier économiques, et juridiques du candidat.

L'utilisation de la calculatrice est autorisée.

C. Bibliographie

- Générale
 - Jacques Duboin, *Éléonore Venin Exporter : pratique du commerce international*, Paris : Sup Foucher, 2017
 - La Banque Mondiale, *Doing Business* : <http://français.doingbusiness.org/>
 - CIA The World Factbook : <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>
 - Centre du commerce international : <http://www.intracen.org/accueil/>
 - BPI France : <https://www.bpifrance-universite.fr/>

- Sur la négociation internationale et la communication multiculturelle
 - Dominique Rey, *Management et communication interculturels*, La Plaine Saint-Denis : éd. AFNOR, 2016.
 - Guillaume Cervera, Catherine Kosma, *La négociation internationale et interculturelle*, Chambéry Le Génie éditeur, 2016.
 - Guides Kwintessential : <https://www.kwintessential.co.uk/resources-types/guides>
 - TEDx Talks : « La subjectivité du temps liée à la culture » : <https://www.youtube.com/watch?v=HNmTyCcEEiU>
- Sur le contrat international
 - ICC, « Contrat modèle ICC de vente internationale »
 - Centre du Commerce International, « Contrats-types destinés aux petites entreprises », Genève 2010, http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Exporters/Exporting_Better/Templates_of_contracts/3.%20Vente%20internationale%20de%20marchandises.pdf
 - Les Incoterms vus par la CCI et certains acteurs (prestataires, industriels, banques)
 - Les sites professionnels comme Armateurs, Compagnies et revues spécialisées gratuites (par internet)
- Sur les financements et paiements à l'international
 - Philippe Garsuault, Stéphane Priami, *Opérations bancaires à l'international*, Paris : Revue Banque : Eyrolles, 2015.
 - CIC, fiches techniques : <https://www.cic.fr/fr/banques/entreprises/international/index.html>
 - OCDE, Liste des agences de crédits à l'exportation : <http://www.oecd.org/fr/tad/xcred/ace.htm>

D. Coefficient et crédits ECTS

Ce module vaut coefficient 7 et permet de capitaliser 21 crédits ECTS.

UC D32

Epreuve Professionnelle de Soutenance

A. Objectifs

La pédagogie doit faire une large place à l'initiative de l'étudiant et à son travail personnel pour mettre en œuvre les connaissances et les compétences acquises. À cette fin, le stage ou projet tutoré implique l'élaboration d'un mémoire qui donne lieu à une soutenance orale.

Le Bachelor européen réalise une mise en contact réelle de l'étudiant avec le monde du travail de manière à lui permettre d'approfondir sa formation et son projet professionnel et de faciliter son insertion dans l'emploi.

Une partie de la formation peut être accomplie à l'étranger dans le cadre d'une convention.

B. Stage ou Projet tutoré

Stage

Durée : 12 semaines

Contenu : Réalisation d'une ou plusieurs actions en rapport avec le commerce international, donnant lieu à un rapport d'activité.

Capacités attendues : Appréhender les réalités d'une activité commerce international.

Ou

Projet tutoré

Durée : ¼ du volume de la formation, hors stage

Contenu : Dans le cadre d'un travail individuel ou collectif, réalisation d'un mémoire retraçant l'ensemble des actions menées pour la réalisation d'une opération de commerce international définie en début d'année et validée par le tuteur enseignant.

Capacités attendues : Mettre en œuvre une stratégie permettant la réalisation effective d'une action commerce international.

C. Évaluation

L'épreuve professionnelle de soutenance permet de valider les capacités du candidat à mener un projet professionnel, à développer une problématique dans un document écrit et à expliquer et défendre sa démarche devant un jury.

En raison de l'intérêt qu'elle représente dans la formation du candidat, cette épreuve est obligatoire.

1. Modalités de préparation

Quel que soit le pays d'exercice, l'élaboration du document écrit peut s'appuyer sur différentes modalités d'expériences formatives :

- Soit un stage en entreprise ;
- Soit un emploi salarié ;
- Soit des travaux plus théoriques.

1.1. Le stage en entreprise

Le stage doit se dérouler pendant la scolarité. Il doit avoir une durée de 12 semaines.

La date et la planification de ce stage sont laissées à la libre appréciation de l'établissement de formation, en accord avec sa propre organisation pédagogique.

Par exemple, le stage peut être scindé en 2 parties ou organisé selon un rythme hebdomadaire propre à l'alternance (n jours en école, n jours en entreprise).

Toutefois, il semble préférable, pour des motifs pédagogiques, que le stage ainsi scindé se déroule dans la même entreprise ou organisation.

Le terrain de stage doit être choisi en fonction des possibilités d'actions professionnelles du candidat, et soumis à l'équipe pédagogique de l'école, qui en valide le bien-fondé et l'adéquation avec le niveau exigé. Il peut s'agir d'une entreprise publique ou privée ou d'une organisation au sens large.

Ce stage donne l'occasion au candidat de déterminer, en relation avec son tuteur en entreprise et, éventuellement, son tuteur-enseignant, les études, les actions ou les missions qui lui seront confiées et qui constitueront la matière de son rapport d'activité.

La production d'un certificat de stage mentionnant la durée, les dates et éventuellement les études ou missions confiées par l'entreprise, sera exigé au moment de l'épreuve de soutenance.

1.2. L'emploi salarié

La préparation du mémoire peut également s'appuyer sur l'expérience professionnelle du candidat, qu'il soit salarié à temps plein ou en alternance, pourvu que la nature de ses activités professionnelles et le niveau de ses responsabilités soient conformes aux spécificités et aux exigences du référentiel de l'examen FEDE présenté.

Dans ce cas, ce sont les missions qui sont confiées au salarié qui deviennent la matière de son rapport d'activité. La production d'un certificat de travail mentionnant la durée, les dates et, éventuellement les études ou missions confiées par l'entreprise, sera exigé au moment de l'épreuve de soutenance.

1.3. Les travaux théoriques

L'obtention d'un stage en entreprise doit constituer la priorité mais les candidats peuvent éventuellement, en accord avec leur établissement de formation, appuyer leur mémoire sur des travaux théoriques.

Dans ce cas, le projet de mémoire est négocié et déterminé en début d'année en concertation avec l'équipe pédagogique et plus spécialement un tuteur-enseignant, qui aura pour rôle de superviser le projet.

1.3.1. Contenu du projet

Dans la mesure du possible, ce projet aura une dimension européenne et sera élaboré en liaison avec une entreprise ou une organisation professionnelle où il pourrait trouver une application.

1.3.2. Rôle du tuteur

Le tuteur est un des enseignants du candidat. En tant que tuteur, son rôle consiste à :

- Suggérer des idées de projet ou d'étude ;
- Valider le projet et négocier avec le candidat l'évolution du projet ;
- Orienter ses recherches bibliographiques et documentaires ;
- Fournir des pistes pour mettre en place des relations avec des entreprises ou des organisations professionnelles ;
- Surveiller la qualité d'ensemble du travail fourni ;
- Participer, le cas échéant au jury d'examen.

2. Le rapport d'activité ou le mémoire

Le document écrit présenté par les candidats stagiaires ou salariés est un rapport d'activité. Le document écrit présenté au titre de recherches théoriques est un mémoire.

Ce document écrit constitue une partie du travail évalué par le jury. En tant que tel, il est donc un objet d'évaluation et représente 50% de la note finale.

2.1. Le contenu du document écrit

Le document écrit ne doit pas se résumer à un simple descriptif de l'activité du candidat ou à un simple compte rendu de lecture.

Il doit représenter un effort de recherche, d'analyse et d'application concernant un aspect réel et bien délimité de l'activité d'une entreprise (entendue au sens large), dans un contexte économique européen si possible.

L'observation des pratiques de l'entreprise ou de l'organisation et/ou la lecture des ouvrages théoriques en relation avec le sujet doit permettre au candidat de cerner une problématique relative à un contexte précis, et lui donner l'occasion de développer une analyse et des propositions concrètes qu'il doit être capable de justifier.

L'organisation du document écrit est importante, il doit respecter une ordonnance classique, en abordant dans un ordre logique les différentes étapes de l'élaboration du projet, dont voici quelques exemples :

- Introduction ;
- La demande ou la commande ;
- La problématique ;
- L'idée de départ, le projet initial ;
- Les hypothèses de recherche ;
- Les résultats attendus ;
- La méthodologie utilisée ;
- Les arguments du projet, les propositions ;
- L'évaluation, la comparaison avec d'autres projets ;
- La confrontation avec la réalité, le terrain, les entreprises ;
- Les résultats éventuellement obtenus ;
- Les outils de contrôle éventuellement mis en place ;
- Les avantages apportés par le projet ou l'étude.

2.2. Présentation du rapport ou du mémoire

Le document écrit sera saisi au traitement de texte et présentera les caractéristiques suivantes :

- Format A4 ;
- Nombre de pages : de l'ordre de 40 pages (plus ou moins 20 %) hors annexes ;
- Impression recto seul ;
- Marges 2,5 cm de chaque côté ;
- Interligne 1,5 ;
- Relié.

Le rapport ou mémoire peut contenir quelques annexes essentielles qui ne doivent pas dépasser un volume maximum de 10 feuilles A4.

La provenance de ces annexes doit être clairement indiquée (document élaboré par le candidat, tiré de telle publication, fourni par l'entreprise...).

La page de titre doit comporter les mentions suivantes :

- Nom et prénom du candidat ;
- Numéro de candidat attribué par la FEDE ;
- Titre éventuel du rapport ou du mémoire ;
- « Examens de la FEDE » ;
- « Rapport d'activité [ou mémoire] présenté à l'épreuve professionnelle de soutenance du diplôme visé de [année] ».

Il devra contenir un sommaire au début, une bibliographie à la fin et éventuellement une table des annexes.

Il sera exigé la même rigueur que pour les travaux universitaires en ce qui concerne la présentation des références, des citations, etc.

Il faut prévoir une édition en au moins deux exemplaires, un pour le jury, un pour le candidat.

2.3. Délai de fourniture du document écrit

Les rapports d'activités ou mémoires doivent être envoyés en deux exemplaires au centre d'examen (pour transmission au jury) au moins 3 semaines avant le début de la période annoncée pour ce type d'épreuve.

3. Déroulement de la soutenance

Le jury est composé d'un enseignant de la spécialité auquel il est adjoint un professionnel. L'épreuve dure 30 minutes. Pas de temps de préparation.

La soutenance orale représente 50% de la note finale.

3.1. Exposé théorique (de 10 à 15 min)

Dans un premier temps, le jury invitera le candidat à justifier le choix de son projet ou de son étude et à livrer les conclusions auxquelles il est parvenu.

Ce travail de soutenance ne doit pas conduire le candidat à « lire » son rapport ou mémoire devant le jury. Cette partie de l'épreuve est une évaluation des compétences de communication orale dans un contexte professionnel et technique.

Le candidat s'efforcera donc de retracer, d'une manière construite et raisonnée, son cheminement dans le choix d'un sujet ou d'un projet, les difficultés qu'il a connues et comment il les a surmontées, la place que ce projet a prise par rapport à son projet professionnel global, l'intérêt qu'il a trouvé, le bénéfice qu'il a tiré d'un travail personnel d'élaboration et de recherche, les contacts qu'il a pu nouer à cette occasion avec des professionnels, des organisations, les suites qui seront éventuellement données...

Il devra savoir introduire et conclure son exposé, et maîtriser son temps de parole.

Le candidat peut utiliser à sa guise des documents complémentaires qui ne sont pas dans le document écrit remis au jury et qu'il aura apporté avec lui.

Le candidat a aussi la possibilité d'utiliser les techniques de présentation qu'il juge utiles (par exemple : présentation assistée sur ordinateur...) pourvu qu'il soit autonome dans l'utilisation de ces outils et qu'il reste dans le temps imparti.

Pendant cet exposé de 10 à 15 minutes, le candidat ne sera pas interrompu.

3.2. Discussion avec le jury (15 à 20 min)

Dans un deuxième temps, le jury reviendra sur des aspects plus techniques ou professionnels, notamment sur le contenu du document écrit, et posera les questions suscitées par la lecture de celui-ci.

Toutefois, s'agissant de la partie « soutenance orale » de l'épreuve, le jury évaluera moins la précision et la justesse des éléments de réponse technique fournis que la capacité, de la part du candidat, à maîtriser la situation de communication, à comprendre et à traiter une objection, à organiser un discours, à convaincre...

4. Objectifs et critères d'évaluation

Cette épreuve a pour objectif d'évaluer les capacités suivantes (les performances écrites et les performances orales ayant le même poids pour la note finale) :

Concernant le document écrit (50% de la note)

Capacités	Critères d'évaluation Le candidat devra être capable de :
1. Aptitude du candidat à communiquer par écrit	<ul style="list-style-type: none"> • S'exprimer par écrit en respectant les règles de style et l'orthographe de sa langue • Avoir une pensée claire • Organiser sa pensée selon un plan organisé et explicite • Répondre aux exigences de présentation et de contenu qui sont définies dans le référentiel de l'épreuve
2. Capacité à élaborer une pensée construite sur des problèmes techniques liés au monde de l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser les aspects techniques abordés dans le mémoire et faire preuve d'une véritable autonomie dans les domaines concernés
3. Capacité à témoigner des compétences professionnelles et savoir-faire attendues d'un étudiant spécialisé dans son domaine et conforme à son niveau	<ul style="list-style-type: none"> • Démontrer son savoir-faire professionnel dans un contexte technique lié à sa spécialité et conforme au niveau visé

Concernant la soutenance (50% de la note)

Capacités	Critères d'évaluation Le candidat devra être capable de :
1. Aptitude du candidat à communiquer oralement	<ul style="list-style-type: none"> • Montrer une présentation générale correcte s'exprimer par oral correctement et clairement • Organiser ses idées • Maîtriser le déroulement de l'épreuve, gérer son temps • Choisir ses arguments • Convaincre • Faire preuve d'écoute active
2. Capacité à tirer parti, pendant l'exposé et la discussion, de documents de travail professionnels (documentations, catalogues, réalisations personnelles, annexes diverses)	<ul style="list-style-type: none"> • Maîtriser parfaitement les documents qu'il apporte • Être à l'aise dans la présentation et l'utilisation de ces documents en tant qu'appui de la communication orale (ce n'est pas la qualité en elle-même des documents qui est évaluée)
3. Capacité à porter un jugement objectif sur la teneur et le résultat de l'étude ou du projet tutoré	<ul style="list-style-type: none"> • Prendre de la distance et mesurer l'intérêt et le bénéfice personnel et professionnel qu'il a tiré de ses recherches, investigations et contacts avec les entreprises

D. Coefficient et crédits ECTS

Ce module vaut coefficient 6 et permet de capitaliser 21 crédits ECTS.

UE B

Langue
Vivante

UC B31

Langue Vivante Européenne 1

Utilisateur indépendant – Niveau B1 du CECR

Le référentiel de cette unité d'enseignement est commun pour toutes les langues vivantes, qu'il s'agisse d'une langue vivante 1 (UC B31), langue vivante 2 (UC B32) ou langue vivante 3 (UC B33).

Les étudiants ont la possibilité de choisir parmi les langues vivantes suivantes :

- **Langue vivante 1 (obligatoire)** : Allemand, Anglais, Espagnol, Français, Italien, Portugais ;
- **Langues vivantes 2 (obligatoire) et 3 (facultative)** : Allemand, Anglais, Arabe, Chinois, Espagnol, Français, Italien, Portugais

La langue Vivante choisie par le candidat doit être différente de celle dans laquelle il passe les épreuves du domaine européen et du domaine professionnel.

A. Objectif

Acquérir le niveau B1 écrit et oral de maîtrise d'une langue européenne.

B. Formation

Le volume horaire recommandé de formation en face à face pédagogique est de 80 à 100 heures.

Utilisateur Indépendant, Niveau B1 du Cadre Européen Commun de Référence du Conseil de l'Europe

Écouter	Je peux comprendre les points essentiels quand un langage clair et standard est utilisé et s'il s'agit de sujets familiers concernant le travail, l'école, les loisirs... Je peux comprendre l'essentiel de nombreuses émissions de radio ou de télévision sur l'actualité ou sur des sujets qui m'intéressent à titre personnel ou professionnel si l'on parle d'une façon relativement lente et distincte.
Lire	Je peux comprendre des textes rédigés essentiellement dans une langue courante ou relative à mon travail. Je peux comprendre la description d'événements, l'expression de sentiments et de souhaits dans des lettres personnelles.
Prendre part à une conversation	Je peux faire face à la majorité des situations que l'on peut rencontrer au cours d'un voyage dans une région où la langue est parlée. Je peux prendre part sans préparation à une conversation sur des sujets familiers ou d'intérêt personnel ou qui concernent la vie quotidienne (par exemple famille, loisirs, travail, voyage et actualité).
S'exprimer oralement en continu	Je peux m'exprimer de manière simple afin de raconter des expériences et des événements, mes rêves, mes espoirs ou mes buts. Je peux brièvement donner les raisons et explications de mes opinions ou projets. Je peux raconter une histoire ou l'intrigue d'un livre ou d'un film et exprimer mes réactions.
Écrire	Je peux écrire un texte simple et cohérent sur des sujets familiers ou qui m'intéressent personnellement. Je peux écrire des lettres personnelles pour décrire expériences et impressions.

C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE

La FEDE met à la disposition des écoles et des étudiants de très nombreuses annales d'évaluation (sujets et corrigés).

D. Évaluation**UC B31.1 – Langue Vivante Européenne 1 (Epreuve écrite)**

Nota : aucun dictionnaire n'est autorisé.

Durée : 1 heure

1. Compréhension écrite

Étude de deux textes de 150 à 250 mots accompagnés de questions écrites.

1er texte : 4 questions

2ème texte : 4 questions

Total : 8 questions

2. Connaissances lexicales et grammaticales

Questionnaire de connaissances lexicales et grammaticales (portant sur les textes et/ou sur les thèmes du programme).

Lexique : 12 questions

Grammaire : 12 questions

Total : 24 questions

Les réponses à ces 32 (8 + 24) questions seront reportées par le candidat sur une feuille type QCM fournie par la FEDE.

3. Courrier

Rédaction d'un courrier (lettre, fax, mail ou mémo) dans la langue étrangère choisie par le candidat à partir d'un canevas fourni dans cette même langue étrangère, éventuellement en réaction à un document fourni dans l'énoncé (publicité, offre d'emploi, courrier).

Il s'agit essentiellement de tester les capacités de l'étudiant à rédiger et à élaborer une réponse correcte et logique en utilisant des « phrases simples visant à satisfaire des besoins simples et concrets ».

Nombre de mots : de 100 à 150 ; la présentation ne fera pas l'objet de notation, mais pourra contribuer à l'évaluation (sous forme de bonus par exemple).

Barème :

QCM : 3 points pour une bonne réponse, 0 pour non-réponse ou réponse erronée.

Compréhension écrite (8 questions x 3) : 24 points

Test lexical (12 questions x 3) : 36 points

Test grammatical (12 questions x 3) : 36 points

Courrier : 24 points

Total : **120 points**

UC B31.2 – Langue Vivante Européenne 1 (Epreuve orale)

Nota : aucun dictionnaire n'est autorisé.

Durée : 45 minutes

Préparation (25 min)

Le candidat tire au sort un document iconographique parmi un choix de 6 à 12 documents et doit préparer une présentation et un commentaire en réaction à ce document.

Le document iconographique est une photographie, un dessin, un graphique ou un montage de plusieurs de ces éléments portant sur les thèmes du référentiel et des sujets d'actualité s'y rapportant.

Le candidat peut prendre des notes mais uniquement comme support d'oral ; toute lecture mot à mot in extenso sera sanctionnée.

Passation (20 min)**1. Présentation et commentaire**

Présentation et commentaire par le candidat du document iconographique.

L'examineur doit laisser au candidat le temps de s'exprimer seul afin de juger de la logique du discours.

2. Entretien

Entretien entre l'examineur et le candidat sur le document.

3. Test de compréhension orale

L'examineur lit au candidat un texte de 150 mots maximum (portant sur les thèmes du référentiel et sujets d'actualité s'y rapportant) et lui pose 6 questions de compréhension.

Les questions sont posées au fur et à mesure de la lecture du texte ; chaque passage n'est lu qu'une seule fois. La prise de notes est autorisée (l'exercice porte sur la compréhension et non sur la mémorisation au sens strict).

4. Entretien

Entretien sur la spécialité professionnelle du candidat (expérience acquise ou en cours, projet tutoré, spécialisation présente et future...)

Liste des thèmes de l'épreuve de Langue Vivante**1. L'Europe**

- La citoyenneté européenne ;
- Les institutions politiques européennes (Il s'agit d'entraîner les élèves à la compréhension et à l'utilisation d'un vocabulaire spécifique et non de reprendre le cours préparant à l'UE A).

2. Le monde du travail (vu d'une manière générale)

- Les relations humaines ;
- Les aspects sociaux (aménagement du temps de travail / formation / conflits / délocalisation...);
- Les conditions de travail dans le(s) pays européen(s) de la LV (Langue Vivante) choisie par l'étudiant.

3. Économie générale

- La monnaie et les marchés financiers ;
- La mondialisation.

4. Vie pratique

- Lettre d'entreprise : demande de renseignements, proposition, commande, réservation... (Le but est de rester dans une utilisation de base, commune à tout poste occupé dans l'entreprise, l'épreuve étant commune à tous les Bachelors Européens) ;
- Offres d'emploi (lecture et réponse) ;
- Le téléphone : expressions-types / appels / réceptions d'appels...

- 5. **Communication**
 - Relations publiques, publicité ;
 - Nouveaux moyens technologiques de communication.
- 6. **Arts, culture et patrimoine**
 - Histoire, civilisations et sociétés ;
 - Grands courants de pensées.
- 7. **Sujets d'actualité**
 - Grands sujets de politiques européennes et internationales ;
 - Sujets de société : environnement, santé...

Notation de l'épreuve orale - Capacités évaluées :

1- Facultés d'expression - Aisance	20 pts
2- Compréhension orale (situation d'entretien et test de compréhension)	30 pts
3- Adéquation et richesse du vocabulaire	20 pts
4- Correction grammaticale	20 pts
5- Organisation logique du discours	20 pts
6- Capacité à analyser et à argumenter sur les sujets abordés	10 pts
Total	120 pts

E. Coefficient et crédits ECTS

L'épreuve écrite UC B31.1 vaut coefficient 1 et permet de capitaliser 3 crédits ECTS.

L'épreuve orale UC B31.2 vaut coefficient 1 et permet de capitaliser 3 crédits ECTS.

UE A

Culture et Citoyenneté
Européennes

UC A2

Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action

A. Objectifs

- Comprendre le modèle européen et ses particularités, aux plans historique et culturel ;
- Acquérir des connaissances précises sur les institutions européennes et leur fonctionnement ;
- Comprendre le modèle européen d'un point de vue réglementaire et juridique ;
- Acquérir un ensemble de savoirs nécessaires pour envisager la création d'une activité économique dans un pays de l'Union européenne.

B. Formation

L'unité capitalisable A2 repose sur le programme pédagogique développé dans le référentiel « **Le projet européen : culture et démocratie pour une citoyenneté en action** », disponible en version numérique, et sur lequel reposera l'évaluation.

Le volume horaire recommandé de formation en face à face pédagogique est de 40 à 60 heures.

Contenu	Capacités attendues
Chapitre 1 : Géopolitique de l'Europe → Fiches CCE soumises à évaluation : 1, 2, 3	
<ul style="list-style-type: none"> • Géographie : le continent européen, un isthme avec des limites naturelles et conventionnelles • Identité européenne façonnée par l'histoire depuis 2000 ans à partir des socles hellénique, romain et judéo-chrétien • Identité européenne portée par de grands mouvements de pensée (Renaissance au XV^{ème} siècle, Humanisme au XVI^{ème} siècle, Lumières au XVIII^{ème} siècle, Romantisme au XIX^{ème} siècle) • Le principe des Etats Nations au XIX^{ème} siècle et début XX^{ème} siècle prend le pas sur l'idée européenne • La renaissance de l'idéal européen aux lendemains de la seconde guerre mondiale • Des critères géopolitiques mais surtout politiques et culturels au cœur de la construction européenne depuis la seconde guerre mondiale 	<i>Connaître la géopolitique et l'histoire de l'Europe pour aborder, comprendre, analyser l'actualité européenne et pour mesurer les enjeux et défis de la construction européenne</i>
Chapitre 2 : Histoire contemporaine de la construction européenne → Fiches CCE soumises à évaluation : 4, 5, 6 → Fiche CCE hors-évaluation : 7	
<ul style="list-style-type: none"> • Les prémices de la construction européenne de 1945 à 1949 • La formation de l'Europe communautaire entre 1946 et 1956 • La CEE entre 1957 et 1968 • Elargissement et Approfondissement : accélération de deux processus de 1969 à 2000 • L'élargissement entre 2004 et 2013 • La philosophie politique européenne sur les élargissements de 2003 à nos jours 	<i>Connaître l'histoire contemporaine de la construction européenne à travers notamment les procédés et les moyens mis en œuvre par l'Union européenne (UE) pour répondre aux défis politiques européens et méditerranéens mais également aux défis de la mondialisation</i>

Chapitre 3 : Le fonctionnement de l'Union européenne

- Fiches CCE soumises à évaluation : 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 20, 21, 22
- Fiche CCE hors-évaluation : 19

<ul style="list-style-type: none"> • Les 6 Traités européens <ul style="list-style-type: none"> - Apports et nature dominante • Le Droit de l'Union européenne (UE) <ul style="list-style-type: none"> - Définition - Sources du Droit communautaire - Fondements de l'UE : principes et implications (primauté, subsidiarité, attribution des compétences) - répartition des compétences avec les domaines d'action <ul style="list-style-type: none"> - valeurs démocratiques - économie de marché - 5 libertés fondamentales • Les 7 Institutions et les 4 principaux Organes européens <ul style="list-style-type: none"> - Fonctionnement et objectifs - Interactions entre eux - Interventions du citoyen européen • Les droits du citoyen européen <ul style="list-style-type: none"> - Protection des Droits de l'Homme (la CEDH de 1950 du Conseil de l'Europe et la Charte des droits fondamentaux de 2000 de l'Union européenne) - Droits liés à la citoyenneté européenne 	<p><i>Connaître et comprendre le Droit de l'Union (ou Droit communautaire) : ce qu'il recouvre et de quelle manière, son fonctionnement et ses rouages, sa protection de plus en plus accrue vis-à-vis du citoyen européen, et ce qu'il implique pour aujourd'hui et pour demain</i></p> <p><i>Comprendre et assimiler le transfert ou le partage volontaire de la souveraineté des Etats à l'UE qui les représente</i></p> <p><i>Intégrer l'objectif pratique : savoir utiliser les principes de l'UE dans l'environnement personnel ou professionnel (par tous citoyens européens, étrangers, étudiants, professionnels installés en Europe ou à l'étranger)</i></p> <p><i>Comprendre que le citoyen (dans son acception la plus large) est le destinataire final des règles édictées par l'UE</i></p> <p><i>Comprendre que les règles et les droits issus de l'UE et du Conseil de l'Europe sont protecteurs des intérêts du citoyen</i></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Chapitre 4 : Enjeux, défis et avenir de la construction européenne

- Fiche CCE soumise à évaluation : 23

<ul style="list-style-type: none"> • L'avenir de l'UE conditionné par les défis européens et mondiaux • Son avenir : Union fédérale ? Union resserrée à cercles concentriques ? Union de libre-échange ? Reprise totale de la souveraineté des Etats ? 	<p><i>Mesurer les enjeux et défis européens et mondiaux (drogue, immigration, populisme...) pour mieux cerner les desseins à venir de la construction européenne</i></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Chapitre 5 : L'Union européenne, l'Europe et le monde

- Fiches CCE soumises à évaluation : 24, 26, 27, 28, 29
- Fiches CCE hors-évaluation : 25, 30, 31

<ul style="list-style-type: none"> • Les Organisations internationales <ul style="list-style-type: none"> - Le Conseil de l'Europe - L'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (OSCE) • Les OING et leur rôle 	<p><i>Comprendre le Conseil de l'Europe et l'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (OSCE) fondées sur les valeurs communes que sont la démocratie, la prééminence du droit et le respect des droits de l'homme</i></p> <p><i>Appréhender le rôle participatif et contributif des OING aux débats politiques européens et internationaux</i></p>
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<ul style="list-style-type: none"> • Les instruments internationaux d'accueil des migrants • La protection des minorités nationales en Europe 	<p><i>Appréhender l'accueil des migrants en Europe à travers certains instruments internationaux à l'échelon mondial, international et européen</i></p> <p><i>Appréhender la difficile conciliation de la reconnaissance et de la garantie des droits aux minorités nationales par l'Europe avec les droits inaliénables de l'homme et les systèmes politiques et juridiques de certains Etats</i></p>
<p>Chapitre 6 : Focus sur la corruption – Module construit en partenariat avec le GRECO</p> <p>→ Fiches CCE soumises à évaluation : 32, 33</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Définir la corruption • Les différentes formes de corruption • Cartographier et mesurer la corruption • Les causes de la corruption • Endiguer la corruption • Les standards internationaux de lutte contre la corruption 	<p><i>Appréhender les conséquences de la corruption</i></p> <p><i>Connaître les termes spécifiques du vocabulaire de la lutte contre la corruption</i></p> <p><i>Distinguer les moyens de lutte contre la corruption, en aval et en amont</i></p> <p><i>Appréhender les enjeux de la dimension internationale de la lutte contre la corruption</i></p>



C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE

La FEDE met à la disposition des écoles et des étudiants :

- 32 fiches de synthèse comportant des outils d'auto-évaluation pour se préparer à l'épreuve ;
- 2 notes de synthèse distinguant le contenu essentiel à retenir pour l'évaluation ;
- De très nombreuses annales d'évaluation (sujets et corrigés).

D. Évaluation

Forme de l'épreuve : Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne

Durée : 40 minutes

Nombre de questions : 40 questions

Nombre de propositions : 2 à 4 propositions de réponses par question. Une seule proposition est exacte.

Total de points : 120

Le barème de notation est le suivant :

- **+ 3 points par bonne réponse**
- **0 point par réponse erronée**
- **0 point par non-réponse**

NB : Formation en présentiel : heures d'enseignement réparties selon l'organisation propre à chaque établissement, à la spécialité du diplôme préparé et à la zone géographique du lieu de formation.

E. Coefficient et crédits ECTS

Ce module vaut coefficient 1 et permet de capitaliser 3 crédits ECTS.

UC A3

Le management interculturel et les ressources humaines

A. Objectifs

- S'approprier certains codes culturels afin de comprendre leurs impacts dans les relations interpersonnelles ;
- Accompagner et favoriser la mobilité des salariés et des talents afin de leur permettre d'évoluer dans un contexte international.

B. Formation

L'unité capitalisable A3 repose sur le programme pédagogique développé dans le référentiel « **Le management interculturel et les ressources humaines en Europe** », disponible en version numérique, et sur lequel reposera l'évaluation.

Le volume horaire recommandé de formation en face à face pédagogique est de 40 à 60 heures.

Contenu	Capacités attendues
Partie 1 : Le management interculturel en Europe	
La nature de la culture et ses effets au sein de l'environnement de professionnel	
1. Les grandes composantes de la culture européenne <ul style="list-style-type: none"> • Bases ethnique, linguistique et religieuse • Fondements économiques, technologiques et politiques • Culture et style de vie • Education et culture 	<i>Analyser l'origine des cultures pour comprendre leur impact sur les valeurs fondamentales de l'individu</i>
2. La gestion d'une équipe multiculturelle <ul style="list-style-type: none"> • Diversité ethnique • Diversité linguistique • Les discriminations 	<i>Comparer les différentes cultures pour comprendre la relation entre la culture et le comportement au travail</i>
	<i>Reconnaître la diversité des influences au sein d'une équipe et percevoir les effets de la diversité culturelle</i>
	<i>Analyser les filtres culturels et les intégrer dans la gestion des équipes</i>
La communication dans une organisation internationale	
1. Valeurs fondamentales et dimensions culturelles <ul style="list-style-type: none"> • Edward T. Hall et les dimensions cachées • Geert Hofstede et les enjeux de la diversité culturelle • L'analyse interculturelle de Fons Trompenaars • Edgar Schein et la notion de culture d'entreprise 	<i>Communiquer pour gérer la diversité culturelle et transformer les différences en atouts pour accroître la performance de l'activité</i>
2. La culture d'entreprise ou d'organisation <ul style="list-style-type: none"> • La construction des valeurs de l'entreprise • Enjeux éthiques et enjeux d'images 	<i>Déterminer les principes de l'identité d'une entreprise pour fédérer les équipes autour de valeurs et d'éléments de langage</i>

<ul style="list-style-type: none"> • Impact de la culture d'entreprise 	<p><i>Considérer l'impact psychologique de la culture pour le concilier aux objectifs des organisations supranationales</i></p>
<p>La complexité de la culture et le management des conflits culturels</p>	
<p>1. Culture générationnelle</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les différences générationnelles • Les effets de leviers des contrastes de motivation • Création et gestion d'équipes transgénérationnelles <p>2. Culture européenne</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'identité européenne : un sentiment diffus travaillé par des influences majeures • Une identité historique collective cohabitant avec des identités locales <ul style="list-style-type: none"> • L'Europe et les régions voisines <p>3. Langue et culture</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'identité culturelle au risque de la diversité linguistique • Langage et pensée : plurilinguisme et multiculturalisme <p>4. La résolution des conflits culturels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proactivité et réactivité • Méthodes et cas particuliers 	<p><i>Distinguer les modes de pensée et la langue des générations pour réunir des équipes multigénérationnelles autour d'un projet commun</i></p> <p><i>Utiliser les différences générationnelles pour garantir la transmission des compétences</i></p> <p><i>Appréhender la place de l'Europe dans le monde par son histoire, ses fondements et son contexte géopolitique pour mesurer les contraintes et opportunités associées</i></p> <p><i>Analyser le marché européen, en différenciant les contextes propres à chaque pays et leurs savoir-faire, afin de rayonner dans le monde</i></p> <p><i>Utiliser des langues et leur dimension culturelle pour intégrer les mécanismes d'échanges culturels, artistiques, économiques</i></p> <p><i>Communiquer et appréhender les différences culturelles en Europe pour construire dans la diversité une pensée convergente</i></p> <p><i>Maîtriser les outils de gestion des conflits culturels et reconnaître la nécessité d'inscrire la démarche de gestion dans un processus long</i></p>
<p>Partie II : Les ressources humaines en Europe</p>	
<p>Les notions essentielles du droit du travail en Europe</p>	
<p>1. La hiérarchie des sources du droit</p> <p>2. La durée du travail en Europe</p> <p>3. Les salaires en Europe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Disparités salariales • Charges sociales et coût du travail <p>4. Mobilité internationale au sein d'une organisation internationale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Détachement : statut et exemple contractuel • Expatriation : statut et exemple contractuel • Transfert : statut et exemple contractuel 	<p><i>Connaître les aspects pratiques et le cadre légal en matière de ressources humaines en Europe pour déployer des mesures liées au droit du travail</i></p> <p><i>Adapter la gestion des RH en fonction des écarts constatés dans les pays européens pour garantir la performance de la structure sur les différents sites d'implantations européens</i></p> <p><i>Gérer les mouvements de personnel pour accompagner le développement d'une organisation à l'international en comprenant l'intérêt et les risques à la fois pour le salarié et l'entreprise</i></p>

<p>5. Les métiers au sein des institutions européennes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dans le cadre des institutions de l'Union européenne : métiers, carrières et Service Volontaire Européen (SVE) • Dans le cadre du Conseil de l'Europe : agents permanents et agents temporaires 	<p><i>Appréhender les spécificités contractuelles et statutaires des salariés des institutions européennes</i></p>
<p>Les formalités d'immigration dans un cadre professionnel</p>	
<p>1. Les espaces européens et leurs enjeux respectifs</p> <ul style="list-style-type: none"> • L'Espace Economique Européen • L'Union européenne • L'espace Schengen <p>2.Exemples de formalités administratives par pays</p> <ul style="list-style-type: none"> • Allemagne • Belgique • France • Royaume-Uni • Suède 	<p><i>Appliquer et suivre les formalités d'immigration pour accompagner la mobilité internationale et participer au pilotage de projets spécifiques liés à la mobilité des talents</i></p>
<p>Les systèmes de protection sociale en Europe</p>	
<p>1. L'émergence de la protection sociale en Europe : nouvelle forme de responsabilité des États envers les citoyens</p> <ul style="list-style-type: none"> • Déclaration universelle des Droits de l'Homme et premiers systèmes assurantiels • Organisation Internationale du Travail (OIT) <p>2. Le Conseil de l'Europe et la mobilité des travailleurs</p> <ul style="list-style-type: none"> • Charte sociale européenne (1961) • Code européen de sécurité sociale (1964) • Les conventions bilatérales et multilatérales de sécurité sociale entre États <p>3. L'Union européenne : des premiers traités à la Carte européenne d'assurance maladie</p>	<p><i>Appréhender les enjeux culturels de la protection sociale en Europe</i></p> <p><i>Mettre en place et respecter les règles de la protection sociale applicables au sein des différents pays d'Europe pour faciliter la mobilité professionnelle et protéger les salariés</i></p> <p><i>Connaître les possibilités de liaison entre régimes des différents pays de l'U.E. pour renforcer l'ouverture à l'internationale de l'entreprise</i></p> <p><i>Comprendre le fonctionnement général des différentes branches de protection sociale dans les pays de l'U.E.</i></p> <p><i>Mettre en place un système de veille des évolutions en matière de règles de la protection sociale en Europe</i></p>

<p>4. Les tendances actuelles en matière de sécurité sociale en Europe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nouveaux défis • Variables d'ajustement 	
<p>La responsabilité sociale des entreprises (RSE)</p>	
<p>1. LA RSE : définition et enjeux</p> <ul style="list-style-type: none"> • Des origines au concept : entre volontarisme et obligation • Définition de la RSE : entre enjeux sociaux et sociétaux <p>2. Le périmètre de la RSE</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lignes directrices • La notion de sphère d'influence • La RSE et les institutions européennes <p>3. La question sociale au cœur de l'entreprise : les textes de références de la RSE</p> <ul style="list-style-type: none"> • RSE et RH, prise en compte des risques psychosociaux • Respect des Droits de l'Homme et lutte contre les discriminations 	<p><i>Comprendre les enjeux liés à la Responsabilité sociale des entreprises en Europe et les envisager comme des leviers d'action pour renforcer l'entreprise</i></p> <p><i>Appréhender le rôle de la Responsabilité sociale des entreprises dans la part croissante des enjeux sociaux dans le développement durable aux côtés des enjeux économiques et environnementaux</i></p> <p><i>Comprendre comment la responsabilité sociale des entreprises impacte la gestion des ressources humaines dans un contexte européen</i></p>

C. Ressources pédagogiques mises à la disposition des étudiants par la FEDE

La FEDE met à la disposition des écoles et des étudiants :

- Un ouvrage de référence « **Le Management Interculturel et les Ressources Humaines en Europe** », en version numérique, sur lequel reposera l'évaluation ;
- 12 notes de synthèse comportant des outils d'auto-évaluation pour se préparer à l'épreuve ;
- De très nombreuses annales d'évaluation (sujets et corrigés).

D. Évaluation

Forme de l'épreuve : Questionnaire à Choix Multiples (QCM) en ligne

Durée : 40 minutes

Nombre de questions : 40 questions

Nombre de propositions : 2 à 4 propositions de réponses par question. Une seule proposition est exacte.

Total de points : 120

Le barème de notation est le suivant :

- **+ 3 points par bonne réponse**
- **0 point par réponse erronée**
- **0 point par non-réponse**

NB : Formation en présentiel : Heures d'enseignement réparties selon l'organisation propre à chaque établissement, à la spécialité du diplôme préparé et à la zone géographique du lieu de formation.

E. Coefficient et crédits ECTS

Ce module vaut coefficient 2 et permet de capitaliser 3 crédits ECTS.



Federation for **ED**ucation in **EU**rope
Fédération Européenne Des Ecoles
www.fede.education



INGO holding participatory status with the Council of Europe
OING dotée du statut participatif auprès du Conseil de l'Europe
INGO holding consultative status with La Francophonie
OING dotée du statut consultatif auprès de la Francophonie

FEDE - Rue du Rhône, 114 - 1204 Genève - SUISSE
www.fede.education - fede@fede.education

Adresse: Résidence DRARGA Appt N°61, 4ème étage,
Avenue Yaacoub El Mansour, Gueliz, 40000 -Marrakech
Fixe: +212 524 43 87 68 / Whatsapp: +212 625 88 17 53
Email: contact@mmgschool.education