

République Algérienne Démocratique et Populaire
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Ecole des Hautes Etudes Commerciales



HEC Alger

Master HEC

Guide de l'étudiant

2012 - 2013



Ecole des Hautes Etudes Commerciales
11, chemin Doudou Mokhtar, Ben Aknoun, Alger
Tél. : (+ 213) 21 91 11 76
Fax : (+ 213) 21 91 54 51 / 48 11
E-mail : contact@hec.dz
Sites web : www.hec.dz / www.hec.edu.dz



Message du Directeur :

L'École des Hautes Etudes Commerciales, c'est d'abord une équipe et un état d'esprit.

Nous travaillons sur la base des nouvelles données de l'économie nationale, en vue de repositionner l'établissement, lui faire jouer pleinement son rôle, rehausser son image de marque, et surtout d'en faire un centre de rayonnement en matière de gestion commerciale. Nous voulons aussi assurer en ce lieu de travail et d'épanouissement intellectuel et humain le meilleur environnement de réflexion et d'échanges.

L'École HEC Alger met à la disposition de ses étudiants les moyens pédagogiques et matériels les plus adaptés. Tout en les sensibilisant à la création d'entreprises, l'École, avec son expérience de la pédagogie et du management responsable, les accompagne dans leur projet et les aidera à déployer leur potentiel. Les formations dispensées, basées sur l'innovation pédagogique permanente, et la participation des entreprises, sont qualifiantes et diplômantes.

La relation HEC – Entreprises se fait chaque jour plus étroite, et nous travaillons au moyen de notre Centre de carrière continuellement durable, source de synergies avec le monde des affaires.

La qualité de la formation et de la recherche désormais, point de cristallisation de notre communauté universitaire, doit se concrétiser par des diplômes qui disposent d'une culture générale, qui savent communiquer et réagir promptement face aux souhaits des chefs d'entreprise.

Cette formation doit être adaptée aux mutations technologiques, au progrès des sciences ainsi qu'aux évolutions mondiales du monde du travail et dans les nouvelles formes de gestion qui se développent actuellement.

Les mutations économiques et sociales que connaît notre pays, l'essor de la technologie et de la mondialisation de l'économie sont les données incontournables qui impliquent la nécessité de rompre avec les pratiques du passé, de renouveler nos modes de pensées et de nos méthodes d'enseignement, notamment en matière de pédagogie active.

Nous sommes entrés dans le troisième millénaire où les défis sont énormes, et nous devons préparer les générations actuelles et à venir, de s'adapter de manière performante.

Pr. Abdesselam SAADI
Directeur de l'École HEC Alger



Présentation de l'Ecole HEC Alger :

L'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (Ecole HEC Alger) est un établissement public à caractère scientifique, culturel et professionnel doté de la personnalité morale et de l'autonomie financière. L'Ecole est placée sous la tutelle administrative et pédagogique du Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique (MESRS).

Erigée sur sept hectares, et à proximité du Ministère de l'Enseignement Supérieur (MESRS), l'Ecole est située dans un environnement particulièrement apprécié : verdure, voisinage du Parc zoologique de Ben Aknoun et des grands centres stratégiques (ministères, instituts, sièges d'entreprises, etc.). Par ailleurs, elle bénéficie d'un emplacement privilégié par rapport au centre ville d'Alger et à l'Aéroport international d'Alger.

Par référence au décret exécutif n° 08-223 du 14 juillet 2008 portant transformation de l'ex-INC en école hors université, l'Ecole HEC Alger a pour missions :

- d'assurer la formation supérieure, la recherche scientifique et le développement technologique dans les différents domaines du commerce
- d'assurer la formation des cadres de haut niveau spécialisés en commerce

Ainsi, la contribution de l'Ecole se fonde, dans une large mesure, sur le produit de la formation dispensée. Dans ce sens, il est à relever avec fierté que plusieurs hauts responsables algériens (dont des directeurs centraux au niveau des ministères, ainsi que des directeurs généraux d'entreprises publiques et privées) en sont issus.

De même, de hauts cadres formés par notre Ecole occupent, à l'étranger, des fonctions importantes (Mauritanie, Mali, Tchad, Niger, Sénégal, Guinée équatoriale, Mozambique, Cap-Vert, Guinée Bissau, etc.).

L'enseignement prodigué couvre le vaste domaine de la gestion d'entreprise avec ses ramifications multiples et autres aspects du fonctionnement de l'entreprise. Les différentes spécialités - à caractère majoritairement commercial - que reçoivent nos étudiants permettent des approches transversales et pluridisciplinaires qui peuvent les aider à éclairer des pistes de recherche ou autrement à asseoir un plan solide de carrière.

Historique de l'Ecole :

En 1970, l'**Institut de Technologie du Commerce (ITC)** fut créé et placé sous la tutelle du Ministère du Commerce. L'ITC était chargé d'assurer les missions suivantes :

- Former des cadres d'application moyens et supérieurs nécessaires à la satisfaction des besoins du secteur commercial
- Assurer la formation et le perfectionnement des agents en activité
- La réalisation et le développement des travaux de recherche
L'intervention à titre de conseil auprès des entreprises

Avec les réformes engagées, notamment la restructuration des entreprises à partir des années 80, l'ITC fut érigé en **Institut National de Commerce (INC)** en août 1983 et placé sous la tutelle du Ministre du Commerce, avec de nouvelles missions et prérogatives, notamment :

- La formation supérieure (graduation, post-graduation spécialisée et magister)
- Le recyclage et le perfectionnement à travers la formation continue adaptée aux besoins qualitatifs des opérateurs économiques
- La réalisation et le développement de travaux de recherche dans le domaine commercial

A partir de février 1998, le pouvoir de tutelle administrative et pédagogique sur l'Institut National de Commerce a été conféré au Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique, après avoir été sous la tutelle du Ministère du Commerce depuis 1970.

En août 2000, l'INC a été érigé en Institut National d'Enseignement Supérieur. Par la suite, en juillet 2008, l'Institut National de Commerce fut transformé en école hors université sous la dénomination « **Ecole Nationale Supérieure de Commerce (ENSC)** ». Enfin, en octobre 2009, la dénomination de l'ENSC a été changée en **Ecole des Haute Etudes Commerciales**, par abréviation l'**Ecole HEC Alger**.

En tout, l'Ecole a connu quatre dénominations :

- 21 avril 1970 : Institut de Technologie du Commerce (**ITC**)
- 06 août 1983 : Institut National de Commerce (**INC Alger**)
- 14 juillet 2008 : Ecole Nationale Supérieure de Commerce (**ENSC**)
- 12 octobre 2009 : Ecole des Hautes Etudes Commerciales (**HEC Alger**)



Logo de l'ex-Institut National de Commerce

Organisation de l'Ecole :

L'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC Alger) est un établissement d'enseignement supérieur et de recherche scientifique :

- dirigée par un **Directeur de l'Ecole**
- administrée par un **Conseil d'administration**
- et dotée d'un **Conseil scientifique**

L'Ecole HEC Alger est gérée par un **Directeur de l'Ecole**. Ce dernier est responsable du fonctionnement général de l'Ecole. Il est assisté dans sa tâche par :

- le Directeur adjoint des études de graduation et des diplômes
- le Directeur adjoint de la post-graduation et de la recherche scientifique
- le Directeur adjoint de la formation continue et des relations extérieures
- le Secrétaire général
- le Directeur de la Bibliothèque
- les Chefs de département
- Conseil d'administration

Le **Conseil d'administration** étudie et propose toute mesure propre à améliorer le fonctionnement de l'Ecole et à favoriser la réalisation de ses objectifs.

Le **Conseil scientifique** propose les orientations des politiques de recherche et de documentation scientifique et technique. Il donne son avis sur toute autre question d'ordre pédagogique et scientifique qui lui est soumise par son président.



Enseignants de l'Ecole HEC Alger
Remise des prix et diplômes

Formations assurées :

Avec plus de 40 ans d'existence, l'Ecole a assuré, à travers ses différentes restructurations, plusieurs formations qui ont été d'un apport indéniable quant à l'économie au plan de gestion, voire de création d'entreprises.

Concernant la graduation, l'ex-ITC avait assuré principalement deux formations, à savoir Cadre de gestion commerciale (15 promotions) et Inspecteur principal du commerce (11 promotions). Pour sa part, l'ex-INC a connu la sortie d'une promotion de Technicien supérieur du commerce en 1987. Par contre, la formation de licence en sciences commerciales, qui a commencé avec l'ex-INC, est encore assurée avec l'Ecole HEC pour les deux dernières promotions en cours (3e et 4e années). La sortie de la première promotion de licence en sciences commerciales a eu lieu en 1988.

A partir de l'année universitaire 2011-2012, l'Ecole, avec son statut d'école hors université, assure seulement la formation de master en sciences commerciales. A cet effet, six choix de spécialisation sont prévus, en l'occurrence :

- master en marketing
- master en distribution et supply chain management
- master en finance
- master en affaires internationales
- master en gestion des ressources humaines
- master manager entrepreneur

Au même titre, l'Ecole assure des formations de post-graduation en cycle de magister en sciences commerciales. A cet égard, trois spécialités sont proposées, à savoir management, marketing et commerce international. La sélection des candidats pour cette formation s'effectue sur la base d'un concours et des résultats obtenus au cours du cursus de licence. Il est à souligner également que l'Ecole est habilitée pour des inscriptions en doctorat depuis décembre 2004 (plus de 50 doctorants inscrits actuellement).

De même, l'Ecole HEC Alger assure des formations de post-graduation spécialisée (PGS) en partenariat avec la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI). Cette formation, réservée aux professionnels, est dispensée dans les locaux de la CACI avec les spécialités suivantes : management ; ressources humaines et communication ; comptabilité et finance ; et audit financier et comptable.

La recherche à HEC Alger :

Les activités de recherche et les manifestations scientifiques revêtent une importance capitale dans les orientations de l'Ecole. Pour cela, deux laboratoires de recherche ont été mis en place, à savoir le laboratoire de recherche en marketing et TIC (Marketic) et le laboratoire de recherche en management (Permanan).

Dans cette perspective, la Revue des Sciences Commerciales, qui a été lancée en 2002, constitue un moyen privilégié pour valoriser et communiquer la recherche scientifique dans le domaine des sciences commerciales.

Parallèlement, il est organisé régulièrement des conférences au sein de l'Ecole HEC Alger. Ces activités scientifiques constituent une tribune ouverte à des praticiens de hauts rangs et des professionnels qui viennent faire part de leur expérience ou donner leur point de vue sur des questions ou thèmes d'actualité.

En plus, l'Ecole HEC Alger s'est lancée récemment dans l'organisation de colloques internationaux. La première manifestation du genre a eu lieu en novembre 2007 quand l'ex-INC avait organisé le 1er Colloque international sur le thème « Les PME/PMI face aux défis de la globalisation ». En mai 2009, l'Ecole a organisé un Symposium international sur l'entrepreneurship. De même, un séminaire international sur l'innovation est prévu pour le mois de mai 2012.



Pr. Philippe MALAVAL avec le Pr. Abdesselam SAADI
Conférence animée en mai 2010 à l'Ecole HEC Alger

Relations avec les entreprises :

Dans le cadre de sa politique de relations extérieures, l'École HEC Alger a lancé plusieurs projets de partenariat de coopération avec des partenaires nationaux et étrangers. Ce genre de projets est en harmonie avec la vision stratégique de l'École pour développer, échanger et partager ses connaissances et compétences. Les principaux partenaires sont la CACI, l'ESC Toulouse (France), l'ESC Grenoble (France), l'Université Plattsburgh (USA), etc.

A cet effet, un Centre de carrière (Career Center) a été mis en place en 2007 en partenariat avec l'Institut William Davidson (WDI) de l'Université du Michigan (Etats-Unis). Ce Centre est chargé de la promotion des diplômés de l'École, de la facilitation de leur recrutement et du développement des relations avec les entreprises. Il vise ainsi à instaurer une véritable politique de rapprochement entre l'université et le monde du travail.

Le Centre de carrière organise chaque année le forum de recrutement « JINCENT ». Le Salons des carrières ou Forums des carrières est une rencontre avec les employeurs dans un cadre informel, et en apprendre davantage sur les possibilités d'emploi et de stages offerts par les entreprises.

- Forum du recrutement JINCENT 2008
- Forum du recrutement JINCENT 2009
- Forum du recrutement JINCENT 2010
- Forum du recrutement JINCENT 2012 (prévue pour **juin 2012**)



Le Directeur de l'École avec des PDG d'entreprises (juillet 2010)
La relation HEC - Entreprises se fait chaque jour plus étroite

La vie associative des étudiants :

La vie associative des étudiants de l'Ecole HEC Alger est constituée principalement par les diverses activités qu'organise l'Association Start depuis sa création en 1994. Toutefois, avec le nouveau statut de l'Ecole, la Direction d'HEC Alger encourage la création de clubs et d'associations dans les différents domaines et loisirs. Ainsi, deux clubs ont vu le jour en décembre 2011, à savoir le Club de la Photographie Equinoxe et le Club des technologies de l'information et de la communication GlobalITICE.

A titre d'exemple, l'Association Start a organisé diverses activités, notamment :

-
- Football, Handball, Basket-ball, Volley-ball, Athlétisme,
- Tennis de table,
- Jeux d'échecs,
- Atelier de poésie, de lecture
- Pièces de théâtre
- Opérations régulières : Don de sang, Paniers solidaires (2007 et 2010), « ECHO » (Enfants Cinéma HOpitaux), Récolte de vêtements pour les nécessiteux, Un jouet, un enfant.
- Club de jardinage
- Cours de soutien en langue française
- Découverte de l'Algérie
- Préparation d'un spot télévisuel sur la prévention routière
- Bibliothèque pour les enfants



Groupe d'étudiants de l'Ecole HEC Alger
Voyage linguistique à EC School (Malte)

Publications de l'Ecole :



La Revue des Sciences Commerciales

La Revue des Sciences Commerciales est une publication semestrielle éditée par l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger (ex-Institut National de Commerce), et qui traite des sujets à caractère commercial, économique, et financier tant nationaux qu'internationaux.



Actes du Symposium international sur l'entrepreneurship

6 et 17 mai 2009,
Hôtel El Aurassi, Alger

Juin 2009 L'Ecole HEC Alger s'est lancée dans l'organisation de colloques internationaux. Ces manifestations scientifiques revêtent une grande importance et constituent un moment privilégié d'échanges interuniversitaires et professionnels.



Mondialisation

Numéro spécial et supplément de la Revue des Sciences Commerciales n° 10

Sous la direction du Pr. Abdellah ALI TOUDERT

Juillet 2010
173 pages

A propos de la formation Master HEC Alger :

Le cycle de master en sciences commerciales à l'Ecole HEC Alger est une formation d'une durée de trois (03) années, constituée de six (06) semestres.

L'accès au master HEC Alger est ouvert aux étudiants issus des écoles préparatoires en sciences économiques, sciences commerciales et sciences de gestion.

Cette offre de formation est organisée autour de trois années comme suit :

La **première année** est consacrée à une formation fondamentale, dite tronc commun, permettant d'équiper les étudiants d'apports théoriques et de techniques de base. Ce cycle de tronc commun s'étale sur deux semestres. L'étudiant est tenu d'effectuer un stage en entreprise d'une durée d'un mois à la fin du tronc commun et rédiger, à cet effet, un rapport de stage.

Au bout de la **deuxième année**, l'étudiant choisit une parmi les six spécialités proposées où il disposera de cours spécialisés et de cours transversaux. Les spécialités offertes sont :

- Marketing (p. 4)
- Distribution et Supply Chain Management (p. 7)
- Finance (p. 10)
- Affaires internationales (p. 13)
- Ressources humaines (p. 16)
- Manager Entrepreneur (p. 19)

Au niveau de la **troisième année** seront dispensés des cours d'approfondissement et de renforcement selon la spécialité choisie. Pour confronter l'étudiant à la réalité du terrain, des **stages pratiques** sont prévus durant tout le cursus.

Le premier stage est prévu à l'issue de la fin du tronc commun d'une durée d'un mois dans le but est de familiariser l'étudiant à l'environnement de l'entreprise.

Le second stage pratique de six mois est prévu, également, en fin de cycle de master (6ème semestre), couronné par la rédaction d'un mémoire.

De même, un séminaire sur les jeux de rôles est prévu au cours du 6^{ème} semestre de la formation.

1^{ère} Année Tronc Commun Master Semestre : 01

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 1		
Marketing fondamental	24	3
Principes de management	24	3
Comptabilité IFRS	24	3
UE Méthodologie		
UEM 1		
Droit des affaires	24	3
Méthodologie de recherche	24	2
UE Transversale		
UET 1		
Anglais	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 1		
Statistique de gestion	24	3
Informatique de gestion	24	2
Mathématiques financières	24	3
Méthode de l'étude des cas	4	1
Séminaire : Sociologie des organisations	12	1
Total	304	30

1^{ère} Année Tronc Commun Master Semestre : 02

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 2		
Recherches marketing	24	3
Comportement du consommateur	24	3
Gestion des ressources humaines	24	3
Economie managériale	24	2
Analyse des états financiers	24	3
Comptabilité de gestion	24	2
Engagement citoyen	24	2
UE Méthodologie		
UEM 2		
Droit du commerce international	24	2
UE Transversale		
UET 2		
Anglais	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 2		
Recherche opérationnelle	24	3
Séminaire : Culture et société	12	1
Total	324	30

2^{ème} Année - Spécialité : Marketing Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Marketing stratégique I	24	4
Communication marketing	24	4
UE Méthodologie		
UEM 3		
Droit de la consommation et de la concurrence	20	2
UE Transversale		
UET 3		
Communication Corporate	24	3
Entrepreneuriat	24	3
Analyse des données	24	3
Management de la force de vente	24	4
Anglais commercial	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Séminaire : Chaîne de valeur	12	1
Total	272	30

2^{ème} Année - Spécialité : Marketing

Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
Marketing stratégique et opérationnel	24	4
Gestion de la marque	24	3
Marketing B to B	24	4
Marketing des services	24	3
UE Méthodologie		
UEM 4		
UE Transversale		
UET 4		
Les fondamentaux de la négociation	24	4
L'intelligence économique	24	3
Management des projets	24	2
Anglais commercial	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 4		
- Séminaire spécialité : yield management	6	
- Séminaires transversaux :		
❖ géopolitique économique internationale	12	1
❖ Economie des hydrocarbures	6	
Total	288	30

3^{ème} Année - Spécialité : Marketing Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
E-marketing et réseaux sociaux	24	4
Audit marketing	24	3
Marketing international	24	4
Gestion de la relation client	24	4
Gestion de l'innovation de produits	24	3
UE Méthodologie		
UEM 5		
Etude de cas marketing	18	3
Méthodologie de la recherche	24	2
UE Transversale		
UET 5		
Anglais commercial	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 5		1
Séminaire transversal : Commerce électronique	6	
Total	264	30

2^{ème} Année
Spécialité : Distribution et Supply Chain Management
Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Le Pricing	12	2
Trade Marketing	24	3
Supply Chain Management I	24	4
UE Méthodologie		
UEM 3		
Droit de la consommation et de la concurrence	20	2
UE Transversale		
UET 3		
Entreprenariat	24	3
Stratégie d'entreprise	24	3
Analyse des données	24	3
Anglais commercial	48	3
Management de la force de vente	24	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Séminaire : Chaîne de valeur	12	1
Total	284	30

2^{ème} Année
Spécialité : Distribution et Supply Chain Management
Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
Géomarketing	24	3
Merchandising	24	3
Management des activités de transport	24	2
Supply Chain Management II	24	3
Management des achats et des approvisionnements	24	3
Gestion des stocks	24	3
La promotion des ventes et le marketing direct	12	2
UE Méthodologie		
UEM 4		
UE Transversale		
UET 4		
Les fondamentaux de la négociation	24	3
Management des projets	24	2
Anglais	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 5		
Total	300	30

3^{ème} Année
Spécialité : Distribution et Supply Chain Management
Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
e-Logistique	12	2
CRM de la distribution	24	3
La distribution et la logistique à l'international	24	2
Management par la qualité totale	24	3
Analyse des coûts et contrôle de gestion	24	3
Marketing logistique	12	2
Management des opérations de production	24	3
La logistique de distribution	24	3
UE Méthodologie		
UEM 5		
Méthodologie de la recherche	24	2
UE Transversale		
UET 5		
Anglais commercial	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 5		
Séminaire transversal : Le commerce électronique	6	1
Total	294	30

2^{ème} Année - Spécialité : Finance
Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Introduction à la finance	24	3
Comptabilité financière approfondie	24	3
Gestion et contrôle budgétaire	24	3
Introduction à la fiscalité et aux impôts directs	24	3
Comptabilité des sociétés	24	3
Audit interne	24	3
UE Méthodologie		
UEM 3		
UE Transversale		
UET 3		
Droits des marchés publics	24	2
Les fonctions de l'entreprise	24	2
Anglais financier	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Finance et TIC	6	1
Les réformes fiscales	6	1
Total	300	30

2^{ème} Année - Spécialité : Finance
Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
Gestion financière des variables d'exploitation	24	2
Décisions d'investissement et décisions de financement	24	2
Techniques et relation bancaires	24	2
Consolidation des comptes	24	3
Les impôts indirects, contrôle et contentieux fiscal	24	3
Reporting et communication financière	24	2
Commissariat aux comptes	24	2
Contrôle de gestion	24	3
UE Méthodologie		
UEM 4		
UE Transversale		
UET 4		
Stratégie d'entreprise	24	3
Anglais financier	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 4		
La mise en place des accords de Bâle 3 en Algérie	6	1
L'aspect financier de la mise à niveau	6	1
Total	324	30

3^{ème} Année - Spécialité : Finance
Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
Stratégie financière	24	3
Evaluation des entreprises	24	3
Audit des comptes	24	3
Marché des capitaux	24	2
Finances internationales	24	3
Les prévisions financières	24	3
Etude de cas	48	3
UE Méthodologie		
UEM 5		
Méthodologie de recherche	24	2
UE Transversale		
UET 5		
Anglais financier	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 5		
Intégration monétaire au Maghreb	6	1
Evaluation de l'application des normes IFRS, IAS en Algérie	6	1
Total	324	30

2^{ème} Année - Spécialité : Affaires internationales
Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Géo-économie mondiale	36	4
Marchés financiers internationaux	24	4
Analyse Des Données	24	3
UE Méthodologie		
UEM 3		
Droit des nouvelles technologies de l'information et de communication	24	3
UE Transversale		
UET 3		
Marketing international I	24	3
Stratégie d'entreprise I	24	3
Entrepreneuriat	24	3
Anglais	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Seminaire : Yield Management	12	1
Total	2 88	30

2^{ème} Année - Spécialité : Affaires internationales
Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
MGT Interculturel	24	3
Stratégie d'entreprise II	24	3
Logistique globale	24	3
Management de projets	24	2
Marketing international (2)	24	3
UE Méthodologie		
UEM 4		
Droit de propriété intellectuelle	12	2
UE Transversale		
UET 4		
Les fondamentaux de la Négociation	24	3
Intelligence économique	24	3
Anglais des affaires	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 4		
Séminaire : Economie des hydrocarbures	6	2
Total	280	30

3^{ème} Année - Spécialité : Affaires internationales Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
Fiscalité internationale	24	2
Global Commodities Markets	24	4
Supply Chain internationale	24	4
Financement des transactions internationales	24	4
Négociation internationale	24	4
UE Méthodologie		
UEM 5		
Méthodologie de recherche	24	2
UE Transversale		
UET 5		
Anglais des affaires	48	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte : Séminaires		
UED 5		
Commerce électronique	12	1
La promotion des exportations hors hydrocarbures	12	1
Les investissements étrangers directs	12	1
Economie du tourisme	12	1
Total	288	30

2^{ème} Année - Spécialité : Ressources humaines Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Comportement organisationnel I	24	4
Economie de travail	18	3
Anglais RH	48	3
UE Méthodologie		
UEM 3		
Information et communication interne	24	3
Recherche des compétences, Recrutement et appréciation du personnel	24	3
UE Transversale		
UET 3		
Stratégie d'entreprise	24	3
Management décisionnel	24	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Sociologie du travail et des organisations	18	2
Séminaires :	24	
- Entreprise humaine		
- Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences	8H (1) 8H (1)	3
- Politique d'emploi	8H (1)	
Total	276	30

2^{ème} Année - Spécialité : Ressources humaines Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
Nouveaux rôles de la DRH	24	3
Management et conduite du changement	24	3
Comportement organisationnel II	24	3
Contrôle de gestion social	18	3
Anglais RH	48	3
UE Méthodologie		
UEM 4		
Droit du travail et relations professionnelles	30	3
UE Transversale		
UET 4		
Fondamentaux de la négociation	24	3
Intelligence économique	24	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Séminaires : - L'éthique et responsabilité managériale - RH & Stratégie	24 12 H (1.5) 12 H (1.5)	3
Total	288	30

3^{ème} Année - Spécialité : Ressources humaines Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
Management interculturel	24	3
Management de la mobilité	12	2
Bilan et audit social	12	2
Anglais RH	48	3
UE Méthodologie		
UEM 5		
Méthodologie de recherche et projet professionnel	30	3
Etude de cas transversale	24	3
UE Transversale		
UET 5		
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 5		
Responsabilité sociale des entreprises	24	3
Séminaires : - Conseils et intervention en entreprises - Politique de rémunération et de rétribution - Management de la formation - Conduite et pratique de la mobilité - Audit social : Cas d'entreprise	44 6 H (1) 12 H (2) 12 H (2) 12 H (2) 6 H (1)	8
Total	270	30

2^{ème} Année - Spécialité : Manager Entrepreneur Semestre : 03

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 3		
Contrôle de Gestion	24	3
Comportement organisationnel I	24	4
Anglais du Management	48	3
UE Méthodologie		
UEM 3		
Droit de la propriété intellectuelle	18	2
Analyse des données	24	3
UE Transversale		
UET 3		
Stratégie d'Entreprise	24	3
Management Entrepreneurial	24	3
Management décisionnel	24	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 3		
Séminaires : - Communication d'entreprise - Vie de manager - Vie d'entrepreneur	24 12 H (1.5) 12 H (1.5)	3
Total	282	30

2^{ème} Année - Spécialité : Manager Entrepreneur Semestre : 04

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 4		
Management de l'innovation	24	3
Management de projet	24	3
Comportement organisationnel II	24	3
Anglais du Management	48	3
UE Méthodologie		
UEM 4		
Droit des TIC	18	3
Audit d'entreprise	24	3
UE Transversale		
UET 4		
Fondamentaux de la négociation	24	3
Intelligence économique	24	3
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
UE Découverte		
UED 4		
Séminaires : - Ethique et responsabilité managériale - Projets et secteurs économiques innovants	24 12 H (1.5) 12 H (1.5)	3
Total	282	30

3^{ème} Année - Spécialité : Manager Entrepreneur Semestre : 05

Unité d'enseignement (UE)	Volume global	Crédits
UE Fondamentale		
UEF 5		
Management de la qualité	24	3
Management des organisations publiques	18	3
Management et conduite du changement	24	3
Gouvernance d'entreprise	24	3
Anglais du Management	48	3
UE Méthodologie		
UEM 5		
Etude de cas transversale	24	3
Méthodologie de recherche et projet professionnel	24	3
UE Transversale		
UET 5		
Français, Allemand, Espagnol ou Italien	48	3
Responsabilité sociale et sociétale des entreprises	24	3
UE Découverte		
UED 5		
Séminaires : - Conseils et intervention en entreprises - Développement d'une entreprise sociale	24 6H (1) 18 H (2)	3
Total	282	30