Ministère de la Communauté française

Administration générale de
l'Enseignement et de la Recherche
scientifique.

Direction générale de l'Enseignement
non obligatoire et de la Recherche
scientifique.

Service général de l'Enseignement de
promotion sociale, de l'Enseignement
secondaire artistique à horaire réduit
et de l'Enseignement à distance

Direction de l'Enseignement de
promotion sociale

1080 Bruxelles , le 24 Jun 2011
Rue A. Lavallée, 1
02 / 690.87.31

Monsieur Roberto GALLUCCIO
Administrateur délégué
CPEONS

rue des Minimes 87-89
1000 BRUXELLES

Ref.: a) / Dossier pédagogique 4807

Objet : Dossiers pédagogiques de Régime 1
----- Unité de formation : CREER SON ENTREPRISE : GESTION COMMERCIALE CONVENTION
Classement : ENSEIGNEMENT SECONDAIRE SUPERIEUR DE TRANSITION
Code Référence : 715617U21X2
Domaine : 701 Economie-SE:gestion,comptabilité,fiscalité,finances...

Monsieur l'Administrateur délégué,

J'ai l'honneur de vous faire parvenir en retour, avec accord provisoire, le dossier pédagogique relatif à l'unité de formation mentionnée sous rubrique.

Veuillez agréer, Monsieur l'Administrateur délégué, l'assurance de ma considération distinguée.

Le Directeur général adjoint,

François-Gérard Stolz

Toute demande de renseignements relative à l'objet de la présente peut être obtenue auprès de
Michaël Goulet ou Françoise Christophe (02/690.87.21 ou 02/690.85.92)

0-4707

1.2a

ENSEIGNEMENT DE PROMOTION SOCIALE - REGIME 1

DOCUMENT 8 bis **DOSSIER PEDAGOGIQUE** **UNITE DE FORMATION**

1. La présente demande émane du réseau :

O (1) ~~Communauté française~~
● (1) Provincial et-communal
O (1) ~~Libre confessionnel~~
O (1) ~~Libre non confessionnel~~

Identité du responsable pour le réseau : (2) ROBERTO GALLUCCIO, Administrateur délégué Date et signature (2) : 5/5/2011

2. Intitulé de l'unité de formation : (2)

Créer son entreprise : gestion commerciale

Convention

CODE DE L'UF(3) : 71 56 17 02 X2	DOMAINE DE FORMATION(4) : 701

3. Finalités de l'unité de formation : Reprises en annexe n° **1** de ...1...page(s) (2)

4. Capacités préalables requises : Reprises en annexe n° **2** de...1...page(s) (2)

5. Classement de l'unité de formation :

● (1) Enseignement secondaire de : O (1) transition O (1) qualification
du degré : O (1) inférieur ● (1) supérieur

O (1) Enseignement supérieur de type court O (1) Enseignement supérieur de type long

Pour le classement de l'unité de formation de l'enseignement supérieur			
Proposition de classement	(1)	Classement du Conseil supérieur (1)	
Technique	O	Technique	O
Economique	O	Economique	O
Paramédical	O	Paramédical	O
Social	O	Social	O
Pédagogique	O	Pédagogique	O
Agricole	O	Agricole	O

Date de l'accord du Conseil supérieur :

Signature du Président du Conseil supérieur :

6. Caractère occupationnel : O (1) oui ● (1) non

7. Constitution des groupes ou regroupement : Repris en annexe n° **3** de ...1...page(s) (2)

8. Programme du (des) cours : Repris en annexe n° **4** de...2... page(s) (2)

9. Capacités terminales : Reprises en annexe n° **5** de ... 1... page(s) (2)

10. Chargé(s) de cours : Repris en annexe n° **6** de ...1... page(s) (2)

---

(1) Cocher la mention utile
(2) A compléter
(3) Réservé à l'Administration
(4) Proposé par le réseau et avalisé par l'inspection

CODE DE L'UF(3) : 71 56 17 UM X2	DOMAINE DE FORMATION(4) : 701

11. Horaire minimum de l'unité de formation :

Dénomination du cours	Classement	Code U	Nombre de périodes
Gestion commerciale	CT	B	24
Part d'autonomie	P	f	6
Total des périodes			30

12. Réservé au Service d'inspection :

a) Observation(s) de l'(des) Inspecteur(s) concerné(s) relative(s) au dossier pédagogique [annexe(s) éventuelle(s)] :

b) Décision de l'Inspecteur coordonnateur relative au dossier pédagogique :

ACCORD PROVISOIRE

- PAS D'ACCORD

En cas de décision négative,

motivation de cette dernière :

Date : 26.06.14.

Signature :
J. LEONARD
Inspecteur chargé de la coordination du service d'Inspection.

(1) biffer la mention inutile
(2) A compléter
(3) Réservé à l'administration
(4) Proposé par le réseau et avalisé par l'inspection
(5) Soit CG, CS, CT, CTPP, PP ou CPPM
(6) Soit A, B, C, D, E, F, H, J, K, L, Q, R, S, T – (l'approbation de cette rubrique est réservée à l'administration

COPIE CONFORME

François - Gérard STOLZ
Directeur général adjoint

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

1. FINALITES DE L'UNITE DE FORMATION

1.1. Finalités générales

Conformément à l'article 7 du décret de la Communauté française du 16 avril 1991, cette unité de formation doit:

- concourir à l'épanouissement individuel en promouvant une meilleure insertion professionnelle, sociale, culturelle et scolaire;
- répondre aux besoins et demandes en formation émanant des entreprises, des administrations, de l'enseignement et d'une manière générale des milieux socio-économiques et culturels.

1.2. Finalités particulières

Cette unité de formation s'adresse à des personnes ayant déjà un projet d'entreprise et dont les capacités à mener à bien un tel projet ont été évaluées au cours d'entretiens préalables et individualisés. L'acquisition de compétences complémentaires et ciblées doit permettre à l'étudiant de développer son projet avec un maximum de chance de réussite.

L'unité de formation vise à permettre à l'étudiant :

- d'appréhender ses qualités d'entrepreneur ;
- de compléter ses compétences professionnelles à caractère technique ;
- de maîtriser les compétences de base dans le domaine commercial nécessaires à l'exercice de toute activité professionnelle à titre d'indépendant ;
- de développer son auto-formation en ces domaines.

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

2. CAPACITES PREALABLES REQUISES

2.1. Capacités

En français :

- répondre à des questions de compréhension sur le contenu de messages de types variés d'un niveau de langue courante ;
- utiliser, à l'oral, un niveau de langue approprié à la situation de communication (échange de répliques) ;
- écrire, en démontrant une connaissance suffisante de la langue, un message d'un niveau de langue courante;

En mathématique :

Face à des problèmes concrets de la vie courante (par exemple : établissement d'un budget, calcul d'un ensemble de dépenses, ...) et en disposant d'une calculette,

- effectuer correctement des calculs simples relatifs :
  - aux quatre opérations fondamentales,
  - aux pourcentages et à la règle de trois,
- mesurer les grandeurs et effectuer des opérations simples sur ces grandeurs.

2.2. Titre pouvant en tenir lieu

Certificat d'enseignement secondaire du deuxième degré
ou
Certificat d'enseignement secondaire inferieur.

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

3. CONSTITUTION DES GROUPES OU REGROUPEMENT

Aucune recommandation particulière.

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

4. PROGRAMME

Dans le cadre de sa future profession à titre d'indépendant et dans le respect des dispositions réglementaires en vigueur visant les compétences entrepreneuriales, différents documents de référence étant mis à sa disposition, l'étudiant sera capable :

En Gestion commerciale :

- de justifier et de mettre en œuvre les principales démarches commerciales à effectuer dans l'exercice de sa future profession avec leurs implications concrètes ;
- de justifier ces démarches par leur chronologie et leur logique ;
- de déterminer les intervenants qu'il est susceptible de rencontrer dans l'exercice de sa profession ;
- d'énoncer, dans un langage clair et précis, un problème commercial en fonction de ses partenaires commerciaux ;
- de définir une démarche commerciale évolutive et cohérente avec ses objectifs et avec l'environnement de son entreprise ;
- de mesurer les perspectives réelles d'expansion de son entreprise ;
- de démontrer son souci de s'auto-former ;
- et, pour atteindre ce niveau de compétences, d'appliquer, d'une manière appropriée aux situations problèmes, les connaissances, les savoir-faire relatifs au programme visé à l'article 3, 1°, de la loi – programme P.M.E. du 10/02/1998, tel que modifié par l'arrêté royal du 7 juin 2007, à savoir :
  - gérer les fournisseurs et les clients, connaître les bases de la négociation commerciale, établir l'analyse de la concurrence ;
  - organiser la gestion et l'approvisionnement des stocks.

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

5. CAPACITES TERMINALES

Pour atteindre le seuil de réussite, l'étudiant sera capable, en disposant des textes législatifs et de la documentation qu'il s'est constituée :

- de présenter les objectifs et les axes principaux d'un projet de création et de gestion d'une P.M.E. en se fondant sur les prescriptions essentielles conformes à la législation en vigueur, relatives aux domaines de la création d'entreprise et de la gestion commerciale;
- d'illustrer ses choix par des exemples concrets.

Pour la détermination du degré de maîtrise, il sera tenu compte des critères suivants :

- le degré de pertinence des éléments commerciaux retenus ;
- le degré de cohérence entre :
  - les stratégies choisies et leur conformité aux dispositions légales en vigueur,
  - les exemples concrets choisis et les démarches ;
- la clarté et la précision dans l'expression ;
- le degré d'autonomie atteint.

Créer son entreprise : gestion commerciale – Convention

6. CHARGE(S) DE COURS

Le chargé de cours sera un enseignant ou un expert.

L'expert devra justifier de compétences particulières issues d'une expérience professionnelle actualisée en relation avec le programme du présent dossier pédagogique.