

Enseignement technique de qualification - Option Marketing & E-Business

		3 ^e année	4 ^e année	5 ^e année	6 ^e année
		Nombre d'heures/semaine			
Formation commune	Religion/Ethique	2	2	2	2
	Allemand 1/2	4	4	4	4
	Français 1/2	4	4	4	4
	Anglais	4	4	4	4
	Mathématique	3	3	2	2
	Histoire	1	1	1	1
	Géographie	1	1	1	1
	Sport	2	2	2	2
TOTAL heures/semaine		21	21	20	20
Cours de l'option	Economie et bureautique	6	6	10	10
	Economie y compris droit	4	4	5	5
	Marketing y compris communication	-	-	4	4
	Bureautique et secrétariat	2	2	1	1
	Informatique de gestion et E-Business	5	5	3	2
	Mini-entreprise	-	-	-	1
	Néerlandais	-	2	2	2
TOTAL heures/semaine		11	13	15	15
TOTAL heures/semaine		32	34	35	35

Les cours se donnent en allemand avec de l'aide en français.

Objectifs principaux de l'option

Les questions économiques et la maîtrise des langues (D/F/E/NL) sont au centre des cours et activités de la section technique de qualification (TQ). Le "Marketing" (en 5^e et 6^e année) ainsi que l'"Informatique & E-Business" (de la 3^e à 6^e année) y occupe également une place prépondérante.

L'enseignement technique de qualification se caractérise par son orientation pratique. Les élèves apprennent à connaître les notions économiques de base ainsi qu'à analyser et à se poser des questions concernant des situations concrètes de la vie. Dans le cadre des cours, la théorie est combinée à de nombreuses applications pratiques. Les élèves acquièrent aussi des connaissances techniques de base.

L'objectif est d'offrir une vision variée et pratique du monde de l'entreprise, par exemple par le biais de stages en entreprises, de la création d'une mini-entreprise en 6^e année ou de conférences données à l'école par des experts. L'objectif est aussi de promouvoir l'esprit d'entreprise et de permettre aux élèves de devenir plus tard indépendant et de gérer un commerce ou une entreprise.

Le « **Certificat d'enseignement secondaire supérieur** » (C.E.S.S.) donne accès aux études supérieures en B/D/NL ou ailleurs.

Diplôme supplémentaire

Le « **Certificat relatif aux connaissances de gestion de base** »: les élèves qui ont suivi les cours de notre section TQ à partir de la 3^e année obtiennent ce diplôme en plus du Certificat d'enseignement secondaire supérieur (C.E.S.S.). Le « Certificat relatif aux connaissances de gestion de base » est nécessaire pour devenir indépendant en Belgique.

Contenus

Economie générale (3^e année):

Les **fondements de l'économie** (demande, biens et services, entreprise), le **cycle économique**, les demandes d'offres, les contrats de vente, les commandes - la "**comptabilité simple**" d'un magasin - la "**comptabilité en partie double**" dans une entreprise: le bilan, l'actif et le passif, les recettes et les dépenses, le compte de résultat (bénéfice ou perte) - le **marché**: l'offre et la demande - les prix, les entreprises, le commerce et les commerçants. La comptabilité est étudiée en 5^e et 6^e année, notamment en utilisant le programme BOB50.

Informatique de gestion au „MacLab“ où les apprenants travaillent aux iMacs (3^e et 4^e années):

- Notions de base du **système d'exploitation Windows**, apprentissage du clavier, fonctions de base **MS Word**
- **MS Outlook** - formulation correcte des e-mails, de la formule d'appel à la signature
- **MS Excel** - tableur de feuilles de calcul: fonctions, mise en page, diagrammes, applications en contexte (achat/vente, ...)
- **MS PowerPoint** - présentation de projets, recherches et rapports, résultats (p. ex. calculés avec Excel), etc. Intégration de SmartArt, images, transitions et animations.
- Utilisation des programmes d'édition d'images **Photoshop et InDesign**, par exemple pour la création de logos, d'affiches, flyers et catalogue de produits de la mini-entreprise.
- Les bases du langage HTML: création de **sites web et de boutiques en ligne**

Marketing (en 5^e et 6^e années):

- **Marketing et études de marché**: de quoi s'agit-il ?
- **Point de vente**: création et conception de magasins et de supermarchés.
- **Politique de distribution**: comment le produit arrive-t-il chez le client? Types et méthodes de vente, contrat de franchise
- **Le vendeur**: exigences du métier, recherche d'emploi du vendeur et formation.
- **Les clients**: groupes cibles, communication avec eux, entretien de vente, fidélisation de la clientèle, service à la clientèle
- **Le produit**: types de produits - biologique/équitable/régional - cycle de vie d'un produit - innovation de produit
- **Politique de prix**: types de prix - lois - stratégies de prix
- **Politique de communication**: publicité, promotion des ventes, relations publiques, sponsoring, événements et autres.
- **Stratégies de marketing à long terme**: marketing stratégique et opérationnel

Economie financière & bourse (5^e année):

- Les **fonctions des banques** dans l'activité économique; la **BCE** et l'**Euro**; les différentes formes de **placements**;
- Les **bourses** et leur fonctionnement dans le cadre du commerce des actions;
- Les **crédits** aux ménages et aux entreprises;
- Les principaux types d'**assurances** et les fonctions des **courtiers en assurance**.

Droit:

- Le **système juridique belge**, y compris la structure des **différents tribunaux** (tribunal de paix - tribunal de police - tribunal de première instance - tribunal du travail - tribunal de commerce - les cours supérieures)
- **Droit civil (3^e et 4^e années)**: les **personnes**: types de personnes - adulte/mineur - capacité juridique et légale/tutelle - mariage (& divorce), propriété, obligations, conclusion de **contrats** et preuves valables.
- **Droit social (5^e année)**: **Financement et prestations de la sécurité sociale**: que se passe-t-il si je suis malade, blessé, au chômage ou à la retraite? - **Droit du travail**: les différents contrats de travail, les droits et obligations des employeurs et des employés, le licenciement,...
- **Droit fiscal (6^e année)**: mécanismes de la **fiscalité en Belgique**, étapes de l'**imposition des revenus** des personnes physiques & apprentissage par situations-problèmes simples à résoudre avec les **concepts fiscaux courants**.

Les entreprises et leur organisation/gestion: économie de l'entreprise (5^e année):

Organigrammes & gestion des ressources humaines dans les entreprises, ce qui relève de l'administration d'une entreprise, les règles déontologiques dans l'entreprise, les documents administratifs & économiques dans une entreprise, les règles & formalités à respecter, la **communication écrite** dans & hors de l'entreprise.

Les entreprises dans leur environnement économique: économie générale (6^e année):

Agir de manière responsable en tant que producteur, consommateur ou citoyen; appliquer **différents concepts d'économie générale** dans des situations pratiques.

Projet « mini-entreprise » (6^e année):

= créer une **"vraie" entreprise**, vendre les actions de l'entreprise à **des actionnaires**, faire une **étude de marché** et trouver des **clients**, chercher - acheter - produire - vendre des **produits**, "gérer" l'entreprise avec **différents départements**, rédiger un travail de fin d'études à propos de sa contribution à la mini-entreprise.

Méthodes de travail en classe (approche méthodologique-didactique)

- Dans chaque cours ou chapitre, les élèves sont d'abord initiés à la nouvelle matière en recourant à leurs **représentations et leurs connaissances antérieures** - ce qui accroît leur intérêt.
- Par la suite, les élèves jouent souvent un rôle **actif**, l'enseignant étant leur **coach** et le modérateur du processus d'apprentissage.
- Les enseignants veillent à recourir à une grande **variété de méthodes**. Cela permet de maintenir l'attention des apprenants, de tenir compte des différentes intelligences et de développer de nombreuses compétences.
P. ex. réalisation d'un **travail de recherche** à propos d'une thématique, en classe, à la médiathèque ou à la maison - **seul, en duo ou à trois**, ce qui favorise les compétences sociales; traiter ces informations, les résumer et les **présenter oralement à la classe**; une **synthèse finale est élaborée par les élèves avec l'aide de l'enseignant**.
- Des **situations-problèmes**, proches du milieu de vie des élèves, sont abordées. P. ex. conception/aménagement d'un supermarché & d'un commerce de vente au détail, comparaison des aliments biologiques, issus du commerce équitable et conventionnels, étude de cas sur ZARA dans "l'industrie de la mode rapide", ...
- L'utilisation des **médias numériques** est omniprésente: travail créatif sur les **ordinateurs Mac**, recherche d'informations sur internet (aux ordinateurs, laptops et tablettes), visionnage et discussion de films d'information, consultation de journaux et magazines, création de synthèses à l'aide de MS Office: Word, Excel et PowerPoint, ...
- Souvent, les élèves travaillent en **petits groupes** sur différents aspects/sujets d'un même thème principal: chaque groupe présente son analyse de manière à ce que toutes les pièces s'assemblent en un tout cohérent, comme un puzzle.

Exemples d'activités spéciales/extras

- Cours intensifs d'informatique (de gestion) et de bureautique dans un environnement moderne à partir de la 3^e année.
- Stage d'une semaine (3^e année) ou de 2 semaines (4^e, 5^e et 6^e année) dans une entreprise ou un commerce.
- Visites d'experts en classe: p. ex. un entrepreneur parle de son activité en tant qu'indépendant, un vendeur B2B parle de son métier et de sa formation, le directeur d'un supermarché explique le concept de franchise.
- Visites: visites d'entreprises, supermarché, agence de publicité, agence bancaire...
- Séminaire & jeux de rôle en classe "Comment réussir un entretien d'embauche".
- Conférences avec la WFG et l'IHK: par exemple, "L'est de la Belgique, centre d'affaires", "Comment devenir indépendant ?"
- En 6^e année: projet "Mini-entreprise" - créer une "vraie" entreprise, la diriger/gérer pendant 6 mois et en tirer des leçons importantes lors de la rédaction de son travail de fin d'études.

Perspectives: choix d'études supérieures (en hautes écoles ou universités) et perspectives professionnelles après obtention du diplôme de fin d'études secondaires

Étudier en haute école:

- un bachelor en économie de l'entreprise, en économie générale, marketing, comptabilité, droit, informatique, enseignement, ...
- un master peut toujours être ajouté.

Formation professionnelle: employé de banque ou vendeur, employé de bureau, graphiste, policier, ...

Exemples de professions: travailler dans l'administration/la gestion d'une entreprise ou d'un commerce, que ce soit dans le domaine de la vente/du marketing, de la finance/comptabilité ou de l'informatique/du commerce online/du graphisme, dans l'administration d'une ville ou d'un ministère, dans le journalisme et la politique, en tant que conseiller fiscal, ou encore comme indépendant et "last but not least" en tant qu'enseignant à l'école secondaire.

L'éventail des possibilités est large ... Vous avez l'embarras du choix !

Qualités attendues de la part des élèves intéressés

- Intérêt pour les questions économiques et sociales, le marketing/la publicité et la vente, la finance et la comptabilité, l'informatique et le monde du travail en général.
- Esprit créatif/artistique
- Esprit analytique
- Sens de l'organisation
- Sens de la communication
- Compétences sociales propices au travail en équipe à l'école et, plus tard, en milieu professionnel
- Suivre l'actualité via les journaux télévisés ou les documentaires, dans les journaux et magazines - qu'ils soient numériques ou imprimés