

B  
T  
S

# Commerce international (à référentiel commun européen)

Acheter et vendre à l'étranger sont les compétences de base du titulaire de ce BTS : il ou elle prospecte, négocie, réalise des opérations import et export (vente et achat) et met en place des échanges durables.

Pour une entreprise industrielle ou de négoce, voire une société de conseil, le ou la diplômé.e exerce une veille permanente sur les marchés étrangers afin de préparer au mieux les décisions commerciales.

Il ou elle est chargé.e de mettre en oeuvre les choix stratégiques et de coordonner les opérations internationales entre les différentes fonctions de l'entreprise et/ou les partenaires extérieurs. Il ou elle exerce l'ensemble de ces missions dans un contexte pluriculturel.

Il ou elle maîtrise au moins deux langues dont l'anglais (déplacements à l'étranger), l'utilisation permanente des technologies de l'information et de la communication, le respect de la législation, des règles d'éthique et de déontologie.

## Débouchés

La connaissance des techniques de communication, de négociation, la pratique de deux, voire trois langues étrangères et l'expérience de terrain acquise lors des stages rendent les diplômés et diplômées directement opérationnels-les.

L'internationalisation croissante leur permet d'exercer leurs activités dans tous les secteurs de l'économie : l'agriculture, l'industrie, le commerce et les services. Les emplois se différencient donc par le type et la taille de l'entreprise, la nature des services et le niveau de développement international.

### Métiers accessibles :

- Assistant ou assistante commercial.e import ou export ;
- Secrétaire commercial.e ;
- Secrétaire technique ;
- Agente ou agent de frêt ;
- Chargé.e de mission à l'international...

## Accès à la formation

- Bac techno STMG
- Bac général ES, L, S.
- Bac pro

## Statistiques

En 2016, dans l'académie d'Amiens : 136 élèves présentés, 103 admis.

## Programme

Matières	Horaires Hebdomadaires		Coeff.
	1 <sup>re</sup> année	2 <sup>e</sup> année	
<b>Enseignements obligatoires</b>			
Etudes et veille des marchés étrangers	6		
Informatique commerciale	3		
Prospection et suivi de clientèle	4	2	
Communication et management interculturels	2		
Négociation vente		5	
Négociation vente en Langue vivante étrangère		2	
Gestion des opérations d'import-export		7	
Langue vivante A	3	3	5
Langue vivante B	3	3	5
Culture générale et expression	2	2	5
Environnement économique et juridique	6	6	
<b>Enseignements facultatifs</b>			
Langue vivante	2	2	1
Aide au partenariat et à la mobilité	2	2	
Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement	3	3	

Outre les épreuves mentionnées dans le tableau avec leur coefficient, il convient d'ajouter les épreuves suivantes :

- Etude et veille commerciales :
  - analyse diagnostique des marchés étrangers, coeff.4.
  - exploitation du système d'information, coeff. 2.
- Vente à l'export :
  - Prospection et suivi de clientèle, coeff. 3
  - Négociation vente en langue vivante étrangère, coeff. 4
- Gestion des opérations d'import-export :

- montage des opérations d'import-export, coeff. 4 ;
- conduite des opérations d'import-export, coeff. 2.
  - Environnement juridique et économique :
- économie et droit, coeff. 3
- management des entreprises, coeff. 2

## Enseignements professionnels

- **Etude et veille commerciales internationales** : marketing international, géopolitique, communication, droit spécifique au commerce international
- **Informatique commerciale** : système d'information et technologies de l'information, outils de communication électronique, base de données, protection des données
- **Vente à l'export** :
  - **Prospection et suivi de clientèle** : marketing international (concept et particularités, prospection, politique d'offre, de communication), outils de gestion commerciale
  - **Management interculturel des organisations** : analyse interculturelle, pratiques managériales, communication et négociation interculturelle, en relation avec l'enseignement de langues vivantes étrangères
  - **Négociation vente** : technique de négociation, contrats commerciaux internationaux, contrats de vente à l'international.
  - **Gestion des opérations d'import-export** : marketing achat, techniques du commerce international (logistique, gestion des risques), règlement des litiges, cadre juridique du transport international.
  - **Langues vivantes** : langue commerciale usuelle, langue économique usuelle, organisation et techniques du commerce international, études des réalités et civilisations
  - **Environnement économique et juridique** : économie générale, économie d'entreprise, droit.

Ce diplôme permet aux élèves de suivre une partie de leur formation dans les pays partenaires européens grâce à un référentiel commun. C'est un diplôme unique reconnu dans tous ces pays.

## Stages

12 semaines de stage : 8 semaines en 1<sup>re</sup> année dont 4 au moins à l'étranger, spécificité de ce BTS, et 4 semaines minimum en 2<sup>e</sup> année, en France ou à l'étranger.

## Poursuites d'études

Le BTS est conçu pour permettre une insertion directe dans la vie active. Il est cependant possible de compléter cette formation, avec un bon dossier scolaire, par :

- **Une licence professionnelle. Exemples :**
  - Développement commercial et gestion des échanges, IUT de Beauvais (60) ;
  - Assistant export-import, UPJV Amiens (80) ;
  - Gestion de flux internationaux des PME-PMI, achats, ventes, négociation internationale, Lycée privé Jean-Paul II à Compiègne (60) ;
  - Métiers du commerce international, Institut d'administration des entreprises (IAE), Lille I (59) ;
  - Assistant export trilingue Université Ouest Guingamp (22).

- **Un DUT en année spéciale** (1 an) à l'IUT d'Amiens, *par exemple* : Techniques de commercialisation ; Gestion des entreprises et des administrations.

- **Une licence**, en L2 ou L3. *Exemples :*
  - Langues étrangères appliquées (LEA), UPJV Amiens
  - Sciences économiques, UPJV Amiens (80) ;
  - Gestion, UPJV Amiens (80), Institut d'administration des entreprises (IAE).

- **Une école de commerce et de gestion** grâce aux admissions parallèles : Ecole supérieure de commerce d'Amiens (80), ESC Compiègne (60)...

- **Le diplôme de responsable du développement commercial**, IDRAC Amiens (80).

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables dans l'académie d'Amiens, consultez les guides « Entrer dans le sup-Après le bac » et « Après un bac+2 ».**

## Où se former dans l'académie d'Amiens ?

- **En lycée public :**
  - Lycée Paul Claudel, Laon (02)
  - Lycée Félix Faure, Beauvais (60)
  - Lycée Hugues Capet, Senlis (60)
  - Lycée Edouard Gand, Amiens (80)
- **En établissement privé :**
  - Lycée Jean-Paul II, Compiègne (60)
  - Institut Européen de gestion (IEG), Saint-Quentin (02)
- **En apprentissage :**
  - PROMEO, Beauvais (60)

## en savoir +

- [www.onisep.fr](http://www.onisep.fr) et [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens)
- [www.monstageenligne.fr](http://www.monstageenligne.fr)

### Consultez les documents\* de l'ONISEP :

- Guides régionaux « Entrer dans le sup - Après le bac », « Après un bac + 2 » ;
- Dossiers « Après le bac, le guide des études supérieures », « Etudier à l'étranger », « Quels métiers demain ? », « Les écoles de commerce » ;
- Collection Infosup ;
- Diplômes « Les BTSA, BTS » ;
- Parcours « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente », « Les métiers des langues et de l'international ».

\* Ces documents sont en ligne sur [www.onisep.fr/amiens](http://www.onisep.fr/amiens)

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au centre d'information et d'orientation (CIO).

**N'hésitez pas à rencontrer un conseiller ou une conseillère d'orientation-psychologue.**