

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 diplômée exerce une veille permanente sur les marchés étrangers afin de préparer au mieux les décisions commerciales.

Il ou elle est chargée 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 commerciale import ou export ;
- Secrétaire commerciale ;
- Secrétaire technique ;
- Agente ou agent de frêt ;
- Chargé.e de mission à l'international...

Accès à la formation

- Bac pro Gestion-administration ; Commerce ; Logistique ; transport ... ;
- Bac techno STMG ;
- Bac général ES, L, S.

Les connaissances et compétences nécessaires pour réussir cette formation (« attendus » de Parcoursup) figurent sur la fiche BTS correspondante du site www.onisep.fr > Accès à la formation.

Programme

Matières	Horaires Hebdomadaires		Coeff.
	1 ^{re} année	2 ^e année	
Enseignements obligatoires			
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 documentaire des activités 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	
Enseignements facultatifs			
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^{re} année dont 4 au moins à l'étranger, spécificité de ce BTS, et 4 semaines minimum en 2^e 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** :
 - Métiers du commerce international, UPJV Amiens (80) ou Lycée privé Jean-Paul II à Compiègne (60). Ce diplôme existe dans de nombreuses régions, consulter onisep.fr.
 - Développement commercial et gestion des échanges, IUT de Beauvais (60) ou PROMEO sites de Senlis et Beauvais (60) en contrat de professionnalisation
 - Gestion des systèmes logistiques, IUT de Senlis (60) ou PROMEO site de Senlis en contrat de professionnalisation
 - Coopération et développement international, IUT Nancy (54) ou Université de Bordeaux Montaigne (33).

- Collaborateur des activités internationales, Université de la Sorbonne, Paris (75).

- **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
 - Economie et Gestion parcours marketing, vente, UPJV Amiens (80)
 - Economie et gestion parcours commerce et management internationaux, Université de Lille 1 (59)
 - Administration et échanges internationaux, Université de Créteil (94)
 - Gestion d'entreprise, commerce et développement international, CFA AFFIDA Argenteuil (95) et La Verrière (78).
- **Une école de commerce et de gestion** grâce aux admissions parallèles : Ecole supérieure de commerce d'Amiens (80), ESC Compiègne (60)...

Poursuites d'études possibles dans l'académie d'Amiens : consultez nos guides post-bac ou bac+2 sur www.onisep.fr/amiens.

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 lycée privé sous contrat** :
 - Institution Jean-Paul II, Compiègne (60)

en savoir +

- www.onisep.fr et www.onisep.fr/amiens

Consultez les documents de l'ONISEP :

En ligne sur www.onisep.fr/amiens : Guides « Entrer dans le sup - Après le bac », « Après le bac pro », « Après un bac+2 ».

Au CDI de votre établissement, au centre d'information et d'orientation (CIO) ou en vente sur www.onisep.fr :

- Dossiers « Après le bac, le guide des études supérieures », « Quels métiers demain ? », « Les écoles de commerce » ; « Entreprendre » :
- Collection Infosup ;
- Parcours « Les métiers du commerce et de la vente », « Les métiers des langues et de l'international ».

N'hésitez pas à rencontrer un ou une psychologue de l'Éducation nationale.