

B  
T  
S

# Commerce international (à référentiel commun européen)

Acheter et vendre à l'étranger sont les compétences de base des titulaires de ce BTS : il-elle-s prospectent, négocient, réalisent des opérations import et export (vente et achat) et mettent en place des échanges durables.

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

Il-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-elle exerce l'ensemble de ces missions dans un contexte pluriculturel.

Il-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 ces diplômé-e-s directement opérationnel-le-s.

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-e commercial-e import ou export ;
- secrétaire commercial-e ;
- secrétaire technique ;
- agent-e de fret ;
- chargé-e de mission à l'international...

## Accès à la formation

### En priorité :

- Bac STMG ;
- Bac ES, Bac L, Bac S.

## 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 étudiants 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 première année dont 4 au moins à l'étranger, spécificité de ce BTS, et 4 semaines minimum en deuxième année, en France ou à l'étranger.

## Poursuites d'études

L'objectif du BTS reste l'insertion professionnelle, même si la poursuite d'études est de plus en plus fréquente. Elle n'est pas acquise de plein droit et reste soumise à examen de dossier et/ou concours.

- **En licence professionnelle dans l'académie d'Amiens, par exemple** :

- Commerce : développement commercial et gestion des échanges, IUT de l'Oise, site de Beauvais ;
- Commerce : assistant export PME-PMI, à l'UFR d'économie gestion à Amiens ;
- Gestion logistique et transport, IUT de Creil
- Commerce international, Lycée privé Guynemer ;
- Métiers des téléseices, UFR des sciences à Amiens ;
- **En DUT en année spéciale (1 an)** à l'IUT d'Amiens : techniques de commercialisation ; gestion des entreprises et administrations
- **En licence mention sciences économiques** à l'UFR d'Economie gestion à Amiens ou gestion à l'Institut d'administration des entreprises (IAE) d'Amiens ;
- **En école de commerce et de gestion** grâce aux admissions parallèles : France Business School à Amiens, ESC Compiègne...

**Pour connaître les poursuites d'études envisageables en Picardie, consultez le guide régional « Après un bac+2 ».**

## Où se former en NC?

**Lycée La Pérouse**

## 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 « Après le bac : choisir ses études supérieures », « Après un bac + 2 » ;
- Dossiers « Après le bac », « Etudier et travailler à l'étranger », « Quels métiers pour demain ? », « Les écoles de commerce » ;
- Diplômes « Les BTSA/BTS » ;
- Parcours « Les métiers du marketing, de la publicité et de la vente », « Les métiers des langues et de l'international ».

\* les documents régionaux sont également 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-e conseiller-ère d'orientation-psychologue.**