

# BTS Commerce international (à référentiel commun européen)



**A**cheter et vendre à l'étranger sont les compétences de base des titulaires de ce BTS : ils prospectent, négocient, réalisent des opérations import et export et mettent en place des échanges durables.

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

Il peut prospecter, élaborer des offres, participer au processus de négociation, vendre ou acheter. Il assure le suivi administratif et commercial et coordonne les services support et les prestataires extérieurs.

Il 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 techniciens supérieurs directement opérationnels.

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 de fret
- chargé(e) de mission à l'international

## → Accès à la Formation

Les titulaires de Bac Pro qui ont obtenu un avis favorable du conseil de classe seront prioritaires dans les BTS correspondant à leur spécialité (en application du décret n° 2017-515 du 10 avril 2017 sur l'expérimentation Bac Pro/BTS).

### En priorité :

- BAC général (en fonction des choix des EDS en classe de 1<sup>ère</sup> et Terminale)

## → Programme

Matières	1 ère année	2ème année
Etude et veille des marchés	6h	-
Informatique commerciale	3h	-
Prospection et suivi de clientèle	4h	2h
Communication et management interculturels	2h	-
Négociation Vente	-	5h
Négociation vente en LVE	-	2h
Gestion des opérations d'import-export	-	7h
Langue vivante A	3h	3h
Langue vivante B	3h	3h
Culture générale et expression	2h	2h
Environnement économique et juridique	6h	6h
Langue vivante C (facultatif)	2h	2h
Aide au partenariat et à la mobilité (facultatif)	2h	2h
Accès aux ressources documentaires (facultatif)	3h	3h

\*horaires hebdomadaires

### Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : culture générale et expression	5
E2 : Langues vivantes étrangères (A et B)	10
E3 : Environnement juridique et économique	5
E4 : Etudes et Veille commerciales	6
E5 : Vente à l'export	7
E6 : Gestion des opérations d'import-export	6
Epreuve facultative	
Langue vivante étrangère C	-

## → Descriptif des matières

- **Etudes 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 particularité, prospection, politique d'offre, de communication), outils de gestion commerciale

- **Management interculturel des organisations** : analyse interculturelle, communication et négociation interculturelle en relation avec l'enseignement de langue vivante étrangère.
- **Négociation vente** : technique de négociation, contrats commerciaux internationaux, contrats de vente à l'international.
- **Gestion des opérations d'import-export** : 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, management des entreprises, 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 minimum dont 4 semaines obligatoires à l'étranger, spécificité propre à ce BTS.

## Statistiques

### Académie de Montpellier

En 2017 : 129 candidats inscrits, 129 présentés, 120 admis (soit 93,02% de réussite).

En 2018 : 125 présents, 112 admis (soit 89,60% de réussite).

### Académie de Toulouse

En 2018 : 220 candidats présents, 184 candidats admis (soit 83,6% de réussite).

En 2019 : 226 candidats présents, 191 candidats admis (soit 84,5% de réussite).

## 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.

Cette liste n'est pas exhaustive : il s'agit d'exemples des principales poursuites d'études que l'on peut faire après le BTS.

- **En licence professionnelle**
  - commerce spécialité assistant export trilingue – Université de Bretagne Lorient(56).
  - commerce spécialité gestion de flux internationaux des PME/PMI, achats, ventes, négociation internationale – Université du Littoral Dunkerque(59).
  - commerce spécialité import-export échanges internationaux – IUT de Seine et Marne Sud Lieusaint (77).
  - commerce spécialité marketing et marketing international – IUT de Sceaux(92).
- **En licence économie-gestion, ou sciences de gestion ;**
- **En école de commerce spécialisée** dépendant des CCI ;

- **En école d'ingénieurs** proposant des formations de technico-commercial
- Diplôme de l'Ecole supérieure de commerce de Chambéry
- Diplôme de l'Ecole supérieure de commerce SKEMA – Valbonne (06).

Pour connaître les poursuites d'études envisageables consultez les guides régionaux "Après le Bac : choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"

## Où se former

- |    |   |
|----|---|
| 11 | <b>Narbonne</b><br>Lycée Louise Michel (Public)   |
| 30 | <b>Nîmes</b><br>Lycée Albert Camus (Public)<br>CFA Education Nationale Lycée Albert Camus <b>A</b>  |
| 34 | <b>Montpellier</b><br>Lycée Jules Guesde (Public)   |
| 34 | <b>Sète</b><br>Lycée Saint-Joseph (Privé sous contrat)  |
| 66 | <b>Perpignan</b><br>Lycée Notre-Dame du Bon Secours (Privé sous contrat)  |
| 31 | <b>Toulouse</b><br>Lycée Raymond Naves (Public)<br>Lycée Ozanne (Public)<br>Lycée Billières (Privé sous contrat)<br>Lycée Sainte-Marie de Saint-Sernin (Privé sous contrat) |
| 65 | <b>Tarbes</b><br>Lycée Marie Curie (Public)   |
| 82 | <b>Montauban</b><br>Lycée Pierre-Marie Théas (Privé sous contrat)   |

**A** formation en apprentissage

 Internat/ Hébergement possible

## Pour en savoir plus

- Guide régional «Après le bac : choisir ses études supérieures»;
- Dossiers « Les écoles de commerce », « Etudier et travailler à l'étranger »;
- Diplômes « Du CAP au BTS-DUT »
- Parcours « Les métiers du marketing, de la vente et de la pub »; « Les métiers des langues et de l'international »;
- Infosup « Après un BTS ou un DUT »;
- Fiches métiers ONISEP.

Vous les trouverez au CDI de votre établissement ou au Centre d'Information et d'Orientation (CIO)

**N'hésitez pas à rencontrer un psychologue de l'Education Nationale (PSY-EN).**