

BTS Commerce international

(à référentiel commun européen)

Acheter 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

En priorité :

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

Ceci est la liste des principaux diplômes admis. Les titulaires de Bac Pro qui ont une mention bien ou très bien au bac sont admis de droit dans les BTS correspondant à leur spécialité s'ils remplissent les conditions de candidature.

➡ 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

En 2014, dans l'académie de Montpellier : 143 candidats inscrits, 143 présentés, 136 admis (soit 95,10% de réussite).

En 2015, dans l'académie de Montpellier : 127 candidats inscrits, 127 présentés, 119 admis (soit 93,7% de réussite).

En 2016, dans l'académie de Montpellier : 135 candidats inscrits, 135 présentés, 126 admis (soit 93,33% 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 en Languedoc-Roussillon, consultez les guides régionaux "Après le Bac: choisir ses études supérieures" et "Après un Bac +2"

➡ Où se Former

- | | |
|----|--|
| 11 | Narbonne
Lycée Louise Michel (Public) |
| 30 | Nîmes
Lycée Albert Camus (Public) |
| 34 | Montpellier
Lycée Jules Guesde (Public) |
| 34 | Sète
Lycée Saint-Joseph (Privé sous contrat) |
| 66 | Perpignan
Lycée Notre-Dame du Bon Secours (Privé sous contrat) |

 formation en apprentissage

 Internat/ Hébergement possible

➡ Pour en savoir plus

- Guide régional «Après le bac : choisir ses études supérieures»;
- Dossiers « Après le bac», « 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 conseiller d'orientation-psychologue.