

Le titulaire du Brevet de Technicien supérieur commerce international contribue au développement commercial international de l'entreprise et à la pérennité des courants d'affaires.

La gestion et le suivi de la relation commerciale occupent une place primordiale dans les activités quotidiennes de l'assistant import/export. Il est responsable de l'exécution des contrats d'achat/vente à l'international. Il assure l'interface avec les clients et les fournisseurs, de la cotation ou de l'offre au paiement et la gestion administrative des commandes export et des achats à l'étranger. Il contribue à la gestion des risques de paiement, de change, de transport et de douane ainsi que des réclamations et des litiges. Il participe à la conception de tableaux de bord et en assure la tenue, la diffusion et le suivi.

Sa capacité à communiquer, négocier, traduire les exigences des clients et des fournisseurs en solutions adaptées et organiser les opérations d'import/export, en français et en anglais (ou dans une autre langue) permet le développement et la pérennisation des courants d'affaires.

Il coordonne également les actions de l'ensemble des acteurs internes/externes impliqués dans les opérations internationales et renforce la qualité des relations avec toutes les parties prenantes.

Il participe à l'élaboration des propositions commerciales, aux actions de promotion et de prospection. Par une activité de veille globale et par une analyse de l'information, il contribue à la préparation des décisions de développement commercial international. Il rend compte régulièrement de ses actions.

Sa polyvalence lui permet d'exercer dans tout secteur d'activité, tout type d'organisation travaillant avec des clients, des fournisseurs et des partenaires internationaux.

L'ensemble de ses missions s'exerce dans un contexte interculturel multilingue et numérique. Aussi, le titulaire du diplôme fait preuve d'adaptabilité aux interlocuteurs et aux contextes d'exercice, ainsi que d'aisance communicationnelle, écrite, orale, en français, en anglais, voire dans une autre langue.

➡ 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.

Le titulaire du BTS Commerce International accède à plusieurs niveaux de responsabilité, en fonction de son expérience, de la taille de l'organisation qui l'emploie et des opportunités professionnelles qui s'offrent à lui. Il peut être amené à contribuer à un projet de développement international.

Le titulaire du BTS Commerce international exerce ses activités au sein d'entreprises industrielles, commerciales ou de prestations de services, principalement des PME. Ces entreprises s'adressent aussi bien à une clientèle de particuliers que de professionnels.

Métiers accessibles :

- assistant export,
- assistant import-export,
- assistant ADV (Administration Des Ventes) export,
- assistant import,
- gestionnaire import-export,
- agent de transit/agent d'exploitation (aérien, maritime, import ou export),
- assistant représentant en douane enregistré,
- assistant référent douane,
- assistant commerce 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^{ère} et Terminale)
- Bac STMG

➡ Programme

Matières	1 ^{ère} année	2 ^{ème} année
Culture générale et expression	2h	2h
Langue vivante étrangère 1 : anglais	4h	3h
Langue vivante étrangère 2	4h	3h
Culture économique, juridique et managériale	4h	4h
Enseignement professionnel et général associé		
Relation commerciale interculturelle (RCI)	4h	2h
RCI en anglais et économie et gestion (co-intervention)	1h	2h
Mise en œuvre des opérations internationales	5h	6h
Développement commercial international	5h	4h
Préparation et suivi de césure	2h	2h
Langue vivante 3 (facultatif)	2h	2h

*horaires hebdomadaires

Grille d'examen

Épreuves	Coef.
E1 : culture générale et expression	3
E2 : Langues vivantes étrangères 2	5
E3 : Culture économique, juridique et managériale	3
E4 : Relation commerciale interculturelle en	7

E5 : Mise en œuvre des opérations internationales	5
E6 : Développement commercial international	4
Epreuve facultative	
Communication en langue vivante étrangère 3	-
Valorisation d'une année de césure (1)	-
Engagement étudiant (2)	-

(1) La période de « césure » permet à un étudiant inscrit dans une section de technicien supérieur de commerce international d'interrompre temporairement son cursus de formation entre la 1^{re} et la 2^{de} année afin d'acquérir une expérience personnelle, professionnelle et/ou de formation à l'étranger. L'épreuve a pour objectif d'évaluer les acquis particuliers des candidats ayant bénéficié d'une période de césure. Elle prend appui sur les activités réalisées pendant la césure.

(2) Cette épreuve vise à identifier les compétences, connaissances et aptitudes acquises par le candidat dans l'exercice des activités mentionnées à l'[article L. 611-9 du code de l'éducation](#) et qui relèvent de celles prévues par le référentiel d'évaluation de la spécialité du diplôme de brevet de technicien supérieur pour laquelle le candidat demande sa reconnaissance « engagement étudiant ». Épreuve obligatoire à la suite de laquelle intervient l'épreuve facultative « engagement étudiant » : E6 Développement commercial international

Descriptif des matières

- **Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel** : Exploiter les données clients/fournisseurs ; Gérer la relation commerciale internationale ; Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels ; Assurer la coordination des services ; Animer un réseau professionnel.
- **Mettre en œuvre des opérations internationales** : Organiser, contrôler et suivre la réalisation d'un contrat international ; Évaluer les conséquences des choix opérés ; Mesurer les risques, gérer leur couverture, les sinistres et les litiges ; Contrôler et suivre les processus et la chaîne documentaire ; Évaluer les prestations de service et les offres fournisseurs ; Proposer des pistes d'amélioration de gestion des opérations ; Concevoir et analyser des tableaux de bord de suivi de la gestion des opérations.
- **Participer au développement commercial international** : Réaliser une veille sur l'environnement global de l'entreprise ; Analyser et synthétiser les informations sur un marché cible ; Recenser et identifier des modalités de déploiement sur un marché cible ; Contribuer aux démarches d'adaptation liées au développement international de l'entreprise ; Participer à la prospection commerciale.
- **Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel** : Communication interpersonnelle ; Communication interculturelle ;

Communication multimédia ; Collaboration numérique ; Système d'Information Commerciale (SIC) ; Outils de gestion et indicateurs de performance ; Réseaux professionnels.

- **Mettre en œuvre des opérations internationales** : Droit des contrats internationaux, l'éthique et la déontologie ; Contrat d'achat/vente international ; Incoterms ; Prestations de services pour la réalisation des opérations du CI ; Chaîne documentaire ; Logistique et supply chain ; Transport international de marchandises ; Tarification export et coût de revient import ; Procédures et outils de gestion des opérations ; Fiscalité et douane ; Réglementation sécurité/sûreté ; Conformité réglementaire ; Paiements internationaux ; Financement des opérations commerciales internationales courantes ; Gestion des risques ; Règlement des litiges ; Achat international ; Suivi des opérations et reporting.
- **Participer au développement commercial international** : Enjeux internationaux ; Veille ; Système d'Information Marketing (SIM) ; Stratégie d'internationalisation ; Marketing et marketing international ; Marché cible ; Politique de déploiement sur le marché cible ; Éléments d'appréciation d'un partenaire ; Réseaux de soutien au développement international des entreprises ; Étude de faisabilité et diagnostic export ; Prospection à l'international.

Stages

La durée totale sur l'ensemble de la période de formation est de 14 à 16 semaines. Celles-ci sont réparties sur la durée de la formation avec une période d'une durée minimale de 4 semaines consécutives à l'étranger, de préférence dans un pays non-francophone.

Statistiques

Pour le BTS Commercial à référentiel européen

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"

➡ Pour en savoir plus

- Guide régional «Après le bac : choisir ses études supérieures»;
- Dossiers « Les écoles de commerce », « Etudier et travailler à l'étranger »;
- 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).

➡ Où se Former

- 11 **Narbonne**
Lycée Louise Michel (Public)
- 30 **Nîmes**
Lycée Albert Camus (Public)
CFA Education Nationale Lycée Albert Camus **A**
- 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)
- 31 **Colomiers**
Lycée ORT Grynfogel (Privé sous contrat)
- 31 **Toulouse**
Lycée Raymond Naves (Public)
Lycée Ozenne (Public)
Lycée Billières (Privé sous contrat)
Lycée Sainte-Marie de Saint-Sernin (Privé sous contrat)
- 65 **Tarbes**
Lycée Marie Curie (Public)
Lycée Marie Curie (Public) **A**
- 82 **Montauban**
Lycée Pierre-Marie Théas (Privé sous contrat)

A formation en apprentissage



Internat/ Hébergement possible