

**Le BTS Commerce International** a pour objectif de former les cadres des services export des entreprises. Le technicien supérieur en commerce international exerce ses activités dans toute entreprise réalisant des opérations sur des marchés étrangers.

Le technicien supérieur en commerce international communique dans **deux langues étrangères**, en anglais et en espagnol.

## Quelles perspectives de carrière ?

Les débutants peuvent prétendre à des emplois d'assistant avec un degré d'autonomie important, car le BTS est un diplôme connu et apprécié des employeurs et particulièrement des PME. Grâce aux compétences acquises pendant sa formation, le technicien supérieur en commerce international pourra commencer sa carrière en tant qu'agent commercial export, assistant de transitaire ou assistant du directeur export. L'expérience et la formation, alliées à de réelles qualités personnelles, permettront aux meilleurs de devenir chef de service import/export, chef de produit ou de gamme export, animateur d'une force de vente étrangère, logisticien international...

## Quelle formation ?

- La formation est générale et professionnelle

Vous obtiendrez un bon niveau de culture générale et la maîtrise de l'expression écrite et orale en français ainsi qu'un bon niveau de communication dans deux langues étrangères.

Des connaissances dans les domaines économique et juridique vous permettront de mieux comprendre l'environnement et d'en mieux évaluer les contraintes et les opportunités.

L'acquisition de compétences en commerce international et en gestion se fait à travers le cours et de nombreux cas pratiques.

- Missions à l'étranger

Vous proposerez aux entreprises françaises désireuses d'élargir leurs activités, de réaliser une étude export (études de marché, de concurrence, prospection de clientèle, recherche de distributeurs...). Vous vous rendrez dans le pays ciblé pour finaliser cette mission et rencontrer des partenaires potentiels.

*Quelques-unes des missions réalisées : Amandine est partie pour le compte d'un négociant en vins prospecter les cavistes sur Dublin ; Céline a prospecté les hôpitaux et les cliniques à Barcelone pour vendre un laser chirurgical ; Stéphane a vendu du matériel de bureau en Italie...*

- Deux stages en entreprise

La première période de stage : en 1<sup>ère</sup> année comporte 8 semaines de stage dont 4 semaines minimum à l'étranger, de préférence dans un pays non francophone.

La deuxième période de stage : 4 semaines minimum de stage en France ou à l'étranger, obligatoirement dans une entreprise réalisant des opérations de commerce international (importation, exportation, dédouanement, transport et logistique, techniques bancaires).

*La recherche de l'entreprise d'accueil est assurée par l'étudiant avec les conseils de l'équipe pédagogique.*

## Horaires d'enseignement / Règlement d'examen

| Unités de formations  | 1 <sup>re</sup> année | 2 <sup>ème</sup> année | EXAMEN            |        |
|---|-----------------------|------------------------|-------------------|--------|
|   | Horaire hebdomadaire  | Horaire hebdomadaire   | Forme             | COEF   |
| L'obtention du BTS donne 120 crédits ECTS<br>Dans chaque discipline des modules permettent d'obtenir une partie de ces crédits. |                       |                        |                   |        |
| <b>Etude et veille commerciales internationales</b>   |                       |                        |                   |        |
| Etude et veille des marchés étrangers   | 4 + (2)               |                        | CCF*              | 4      |
| Informatique commerciale  | 0 + (3)               |                        | CCF*              | 2      |
| <b>Vente à l'export</b>   |                       |                        |                   |        |
| Prospection et suivi de clientèle   | 2 + (2)               | 2                      | CCF*              | 3      |
| Communication et management interculturels  | 2                     |                        |                   |        |
| Négociation vente   |                       | 3 + (2)                | CCF*              | 4      |
| Négociation vente en LVE  |                       | 2                      |                   |        |
| <b>Gestion des opérations d'import-export</b>   | 1                     | 4 + (2)                | Ecrit<br>CCF Oral | 4<br>2 |
| <b>Langues vivantes étrangères</b>  |                       |                        |                   |        |
| Langue vivante A  | 2 + (1)               | 2 + (1)                | CCF*              | 5      |
| Langue vivante B  | 2 + (1)               | 2 + (1)                |                   | 5      |
| <b>Culture générale et expression</b>   | 1 + (1)               | 1 + (1)                | Ecrit             | 5      |
| <b>Environnement économique et juridique</b>  | 6                     | 6                      | Ecrit             | 5      |
| <b>Enseignement facultatif</b>  |                       |                        |                   |        |
| Accès des étudiants aux ressources informatiques et documentaires de l'établissement  | 3                     | 3                      |                   |        |

\* Attention : certaines unités de formation se valident en Contrôle en Cours de Formation (CCF)

### Qui peut préparer ce diplôme ?

Tout bachelier général, professionnel ou technologique peut être candidat à cette formation.

La réussite professionnelle implique des qualités personnelles jointes à des compétences générales et professionnelles.

- Si vous êtes organisé, rigoureux, à l'aise dans les relations avec les autres ; si vous êtes autonome et aimez prendre des initiatives...
- Si vous êtes dynamique, si vous avez une grande ouverture d'esprit et si vous aimez les langues étrangères...

... alors, vous possédez les atouts pour réussir cette formation et faire carrière dans ce métier !

Préparez votre dossier selon la procédure académique en vigueur ([www.parcoursup.fr](http://www.parcoursup.fr)) et candidatez !

Vous souhaitez visiter nos locaux ? Vous avez des questions à poser ?

Contactez Philippe Perez, Directeur Délégué aux Formations Professionnelles et Technologiques, par téléphone au 05.56.69.60.50 ou par mail : [philippe.perez@ac-bordeaux.fr](mailto:philippe.perez@ac-bordeaux.fr)

### Quelques témoignages...

#### Cathy, 32 ans

« Après le BTS CI, j'ai tout de suite travaillé dans le secteur textile où j'assure le contrôle fabrication et qualité de nos fournisseurs situés en Inde, au Maroc, en Turquie...  
Je suis amenée à faire de nombreux déplacements à l'étranger. »

#### Nadège, 23 ans

« Après le BTS, j'ai intégré SUP de CO BORDEAUX.  
Actuellement en dernière année, je vais effectuer un stage de 6 mois dans une multinationale du secteur de l'électronique. »

#### Yoann, 28 ans

« Après le BTS, j'ai effectué une formation complémentaire à Helsinki. J'ai ensuite travaillé comme import-export manager en Estonie dans l'entreprise qui m'avait accueilli en stage en 1<sup>ère</sup> année de BTS. Pendant 5 ans, je me suis consacré au développement des parts de marché de cette société en Europe du Nord. »

**Financement des études et des stages** : des bourses et des aides existent (CROUS, Région, OFAJ, Comités d'entreprises, etc). Certaines procédures sont gérées dans le cadre du lycée qui bénéficie aussi de [la Charte européenne Erasmus](#).

Lycée CONDORCET

89 rue Condorcet BP 155 - 33030 BORDEAUX CEDEX

Tel : 05 56 69 60 50 – Fax : 05 56 39 38 52 - Site : [lcondorcetbx.fr](http://lcondorcetbx.fr)

Portes ouvertes : Samedi 10 Mars 2018 de 9h à 15h

