



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

*Formation professionnalisante
et généraliste*



**Important : le nouveau programme
sera effectif à partir de septembre 2021**

<https://youtu.be/7nQKgdcklv8>

Quels sont les critères de recrutement ?

Les critères sont adaptés en fonction des filières et des spécialités

1^{ère} étape :

- Etude quantitative des dossiers Parcoursup par spécialité
 - Toutes les matières sont prises en compte en fonction de la filière d'origine de l'élève

- On aboutit à un classement général

2^{ème} étape :

Etude approfondie des dossiers

- Appréciations dans le bulletin :
 - Bon comportement
 - Être attentif en classe
 - Travail personnel régulier et sérieux
- Bon niveau en langues (Anglais-Espagnol)
- Lettre de motivation (préciser si vous avez assisté à la visioconférence)



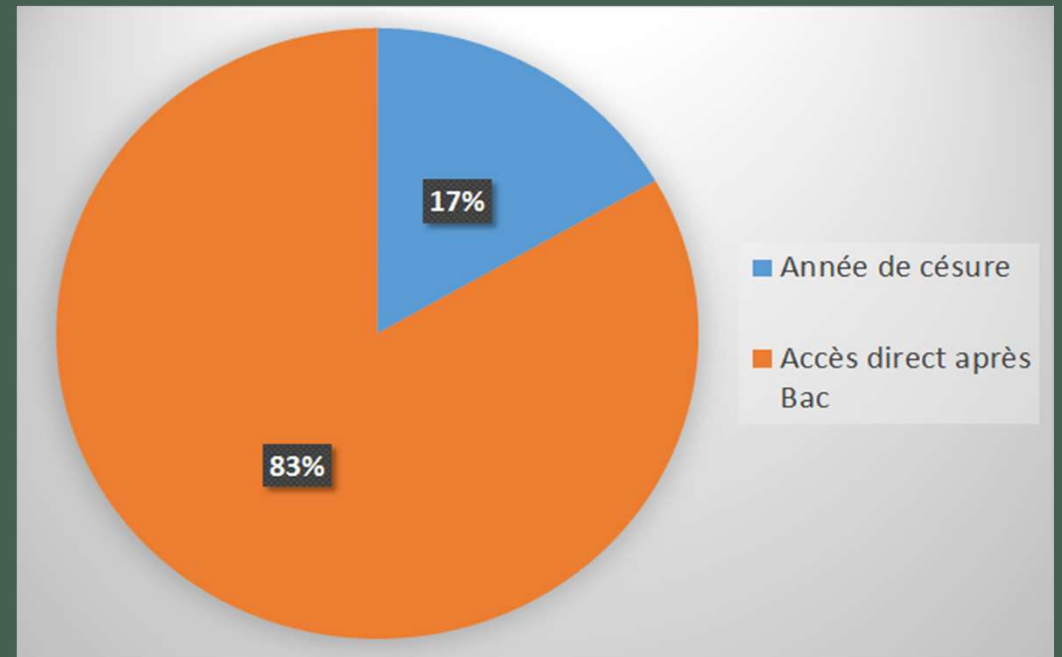
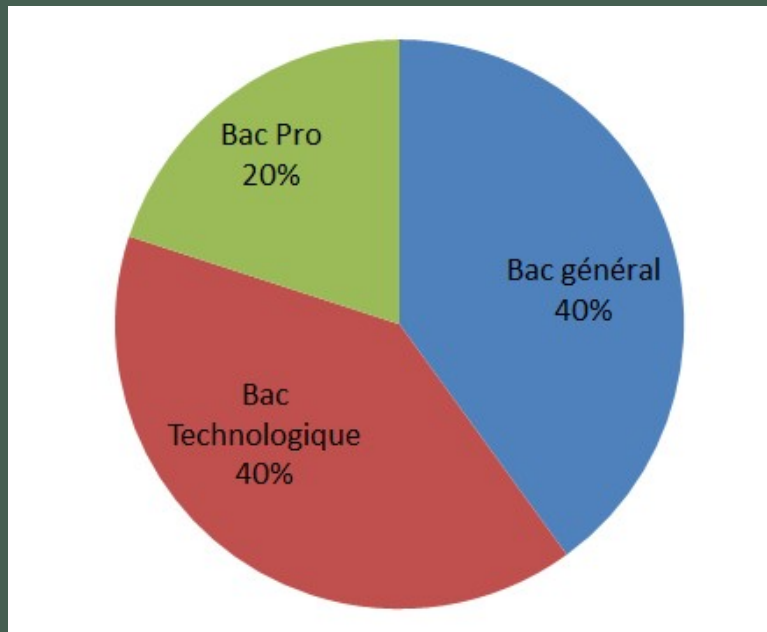
Spécialités

On recrute des profils plutôt homogènes et polyvalents avec un point fort en LV (surtout Anglais)

On valorise (avec des coefficients différents) les disciplines liées aux :

- Langues vivantes,
- à l'expression française (français, philosophie, littérature),
- aux sciences de gestion ou économiques,
- à la géographie ou géopolitiques,
- aux mathématiques.

Quel est le bac d'origine des élèves admis en BTS CI ?



Quelles sont les conditions de travail dans la formation

- Travaux de groupe et individuels (autonomie)
- Réalisation d'un projet sur 6 mois pour le compte de deux entreprises (étude de marché, étude sectorielle, analyse SWOT, adaptation des 4 P sur un marché à l'export, prospection à l'étranger)
- Prise en compte des projets personnels : possibilité de présenter une épreuve facultative « Engagement étudiant » (projet en lien avec les compétences de la formation)
- Sorties aux salons professionnels (Salon SIVAL à Angers en janvier 2020).
- Invitation d'intervenants extérieurs (commercial export, responsable import, Business France, France Team Export...).
- Evaluation dans le bulletin de notes de la posture professionnelle : ponctualité, acceptation de la critique, respect de la hiérarchie...

Modalités de la formation



Unité de formation	Coef.	Nombre d'heures de cours / semaine		Examen
		1 ^{ère} année	2 ^{ème} année	
UF1 - Culture générale et expression	3	2 h	2 h	ponctuel écrit (4h)
UF2 – Espagnol	3	4 h	3 h	Ponctuel écrit et oral (3h20)
UF3 - Culture économique, juridique et managériale	3	4 h	4 h	Ponctuel écrit (4h)
UF4 - Relation commerciale interculturelle (RCI) Relation commerciale Interculturelle en anglais et économie et gestion (co-intervention) Anglais <u>(+ 13 semaines de stage à l'étranger)</u>	7	4 h 1 h 4 h	2 h 2 h 3 h	Contrôle en Cours de Formation (1 ou plusieurs situation(s) d'évaluation)
UF5 - Mise en œuvre des opérations internationales (MOOI) <u>(+ 4 semaines de stage en France ou à l'étranger)</u>	5	5 h	6 h	Ponctuel écrit (4h)
UF6 - Développement commercial international (DCI)	4	5 h	4 h	Contrôle en Cours de Formation (1 situation d'évaluation)
Total		29 h	26 h	

Enseignement facultatif

**UF1 - Communication
en langue vivante
étrangère 3**

Ponctuel oral (20
min)

**UF2 - Valorisation d'une
année de césure**

Ponctuel oral (20
min)

**UF3 - Engagement
étudiant**

Ponctuel oral (20
min)

Emploi du temps (1ère année)

	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI
8h – 9h		Anglais	MOOI	CEJM	
9h – 10h	Culture générale TD			CEJM	
10h – 11 h	Espagnol (TD)	RCI	DCI	DCI	Espagnol
11h – 12h	Espagnol	RCI	DCI	MOOI	Espagnol
12h – 13h					
13h – 14 h	Anglais	DCI (TD)	CEJM	MOOI (TD)	
14h – 15 h	RCI anglais	DCI (TD)	CEJM	MOOI (TD)	
15h – 16h	Culture Générale	RCI (TD)	Anglais (TD)		
16h – 17h		RCI (TD)			
17h – 18 h					

RCI : Relation commerciale interculturelle
 DCI : Développement commercial international

MOOI : Mise en œuvre des opérations internationales
 CEJM : Culture économique, juridique et managériale

Missions commerciales sur 6 mois

Nous avons travaillé avec les entreprises :



SPIRIT LATIN PISCO avec Maria Cascon

Importateur nantais de spiritueux péruviens (Pisco)

Souhaite développer ses ventes en Europe (Belgique/Luxembourg/ Irlande) et au Royaume Uni.



AMIAUD avec Jérémy AUGER

- Fabrication d'accessoires de pêche
- Travail avec la Suisse, Belgique, Luxembourg, Italie, Royaume Uni et la Hongrie
- Souhaite exporter en Suisse, en Italie, en Espagne et en Allemagne

Missions commerciales

- Interventions des professionnels pour présenter les entreprises avec prise de notes
- Répartition des élèves selon les différents pays
- Réalisation du cahier des charges
- Etude pays + présentation
- Etude sectorielle + présentation
- SWOT + 4P (product, price, place, promotion)
- Prospection de clients à l'étranger



Stage de 1^{ère} année

Domaine :

1. Prospection et suivi de clientèle
2. Recherche de nouveaux fournisseurs
3. Etudes de marchés étrangers

Période :

- Stage de 2 à 3 mois en fin de 1^{ère} année
(Mi avril à mi Juillet 2022)

Coût :

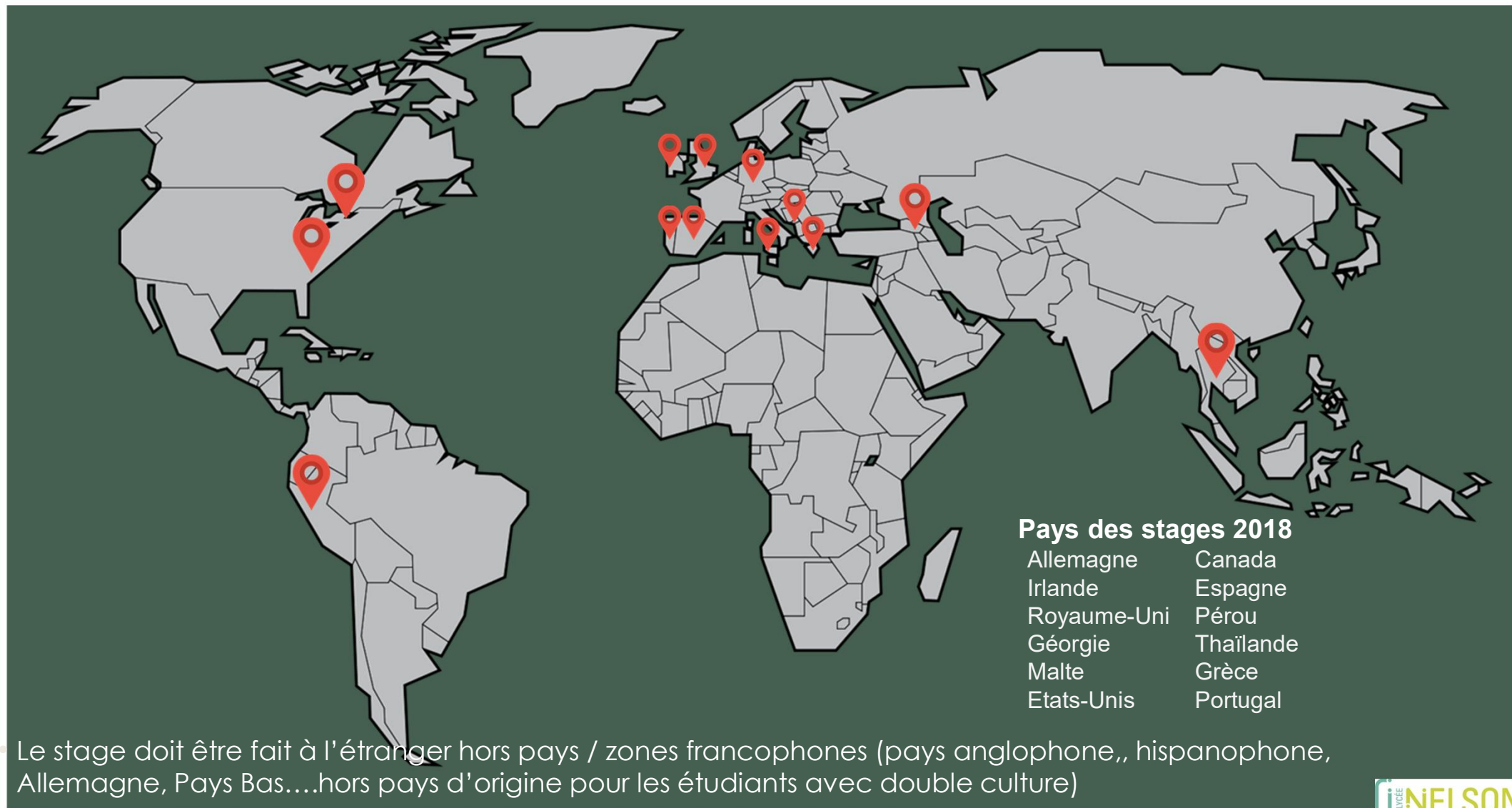
- Coût de 1500 € à 5 000 €

Autofinancement :

- Bourses Erasmus, Envoléo et OFAJ possibles pour aider au financement (de 24 à 35 bourses)

Conseils: Travaillez pendant l'été





Vidéo de présentation d'un stage à Londres

- Vidéo de Marie Fouquet Lepar décrivant son stage à Londres, étudiante de 1^{ère} année
 - <https://youtu.be/iedpnbD8PWg>

Comment financer le stage de 1^{ère} année (3 mois) ?

Financements possibles – exemple pour l'année 2020-2021 :

- Bourse Erasmus plus (en Europe) : 13 bourses de 900 à 1000 €



- Bourses Envoléo : 22 bourses de 1000 €



- Bourse OFAJ (Allemagne) : 1 200 € environ



Soit un budget de **35 000 €** environ (2021) + bourses OFAJ en Allemagne (non contingentées)

Important : une part d'autofinancement est toujours à la charge des familles

Stage de 2^{ème} année

Missions :

- Gestion administrative des commandes : transports, douanes, assurances, paiements, etc...
- Recherche de fournisseurs (sourcing)
- Gestion des opérations import-export avec des pays hors Union Européenne

Lieux de stage :

- Stage en France ou à l'étranger (4 à 5 semaines : Nov-déc 2022)
- Service administration des ventes et des achats
- Transitaires
- Service international d'une banque



Compétences et qualités à mobiliser

- Rigueur et autonomie
- Dynamisme, enthousiasme et curiosité pour les autres cultures
- Bon niveau de langues étrangères
- Sens des Responsabilités
- Savoir s'organiser
- Communiquer et échanger
- Savoir s'adapter
- Etre mobile



Quelles études puis-je faire après le BTS CI ?

- Licence professionnelle en initiale ou en alternance (sur dossier) : logistique, achats, marketing digital...
- Grandes Ecoles de Commerce (Concours Passerelle, Tremplin, Ambitions +, Ecricom.....)
- Licence 3 à l'Université : Langues Etrangères Appliquées – LEA (sur dossier)
- IPAG (Institut de préparation à l'administration générale)
- Métiers de la mode



Quel métier ? Quelle évolution de carrière ?

Métiers après le BTS CI

- Assistant commercial, assistant service achats dans l'import-export
- Assistant transitaire
- Chargé d'études opérations internationales en banque
- Assistant au service marketing



Evolution de carrière après 5 à 10 ans :

- Responsable de zone export
- Acheteur international
- Chargé de clientèle dans un service commercial
- Chef de secteur dans un service commercial
- Chargé de projet dans la fonction commerciale ou marketing.
- Fonctions dans une centrale d'achat



Ouverture au monde professionnel :

- Projet de 6 mois pour le compte de deux entreprises en Relation Commerciale Interculturelle (RCI) et Développement Commercial International (DCI)
 - Entreprises clientes pour les missions commerciales : Amiaud, International Terroir, Ikone, Spirit Latin Pisco
- Evaluation de la posture professionnelle dans le bulletin de notes
- Visite d'entreprises : STX, Saunier Duval, Systovi
- Visite de salons professionnels : « Salons des vins de Loire » en janvier 2018, « Grand Pavois » en octobre 2018, « SIVAL » en janvier 2020
- Intervenants extérieurs : commercial export, chargée d'affaires internationales...
- Participation des étudiants au « Grand Prix de l'international » organisé par les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur) : <https://www.cnccef.org/jeunes-a-linternational/>
- Interventions d'anciens élèves pour l'aide à l'orientation post BTS

Association étudiante AJCI (Association des Jeunes Commerciaux à l'International)

- Vente de sweat-shirts pour financer les projets pédagogiques (salons, semaine d'intégration)



Des questions ?

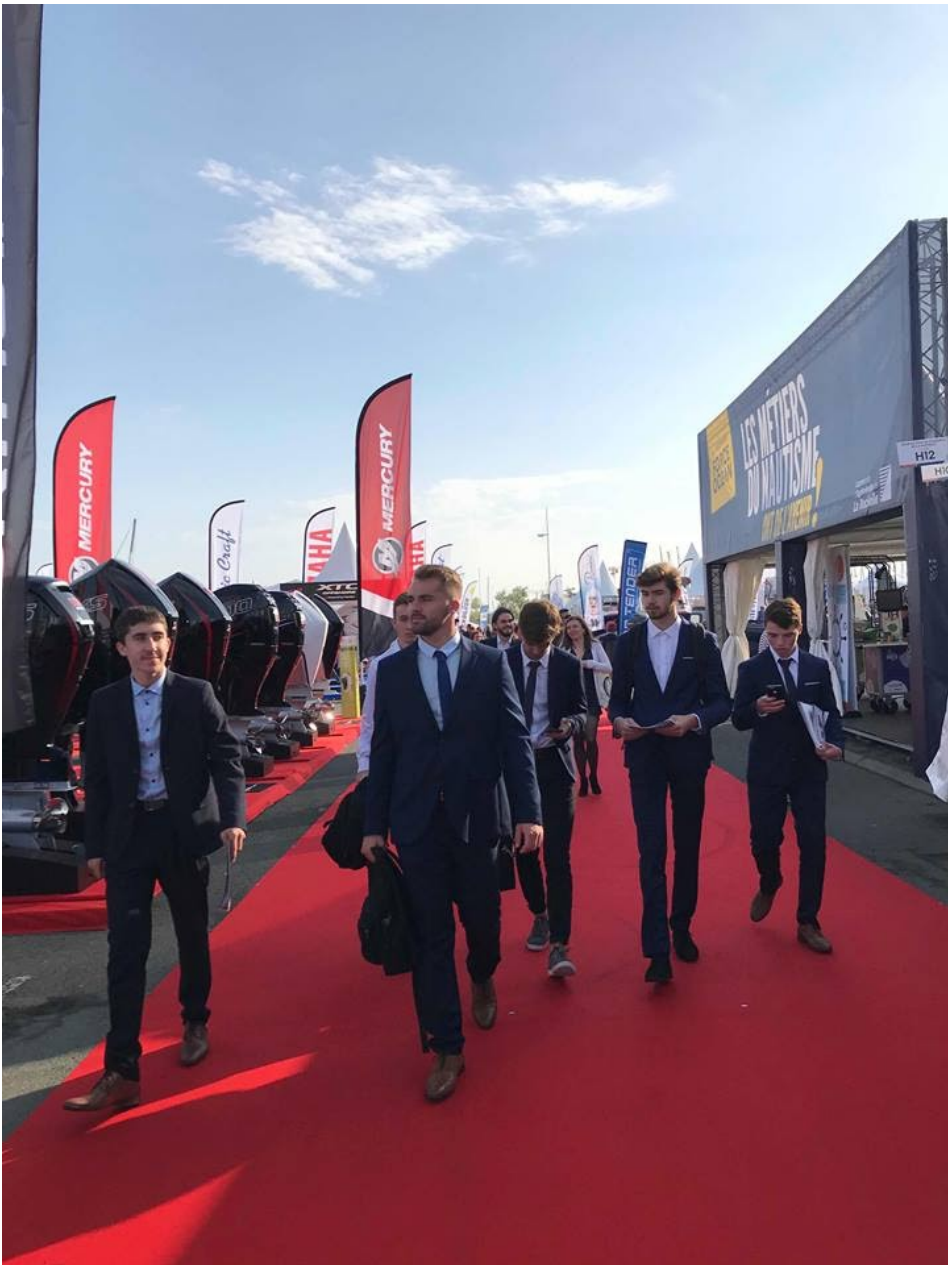


Visite du salon SIVAL à Angers











Quelles sont les spécificités du BTS CI Nelson Mandela par rapport à d'autres BTS CI ?

- Projet de 6 mois pour le compte de deux entreprises en Relation Commerciale Interculturelle (RCI) et Développement Commercial International (DCI)
- Stage de 13 semaines à l'étranger
- Evaluation de la posture professionnelle dans le bulletin de notes
- Association étudiante AJCI (Association des Jeunes Commerciaux à l'international) : vente de sweat-shirts
- Visite d'entreprises (Saunier Duval, Systovi)
- Visite de salons professionnels : SIVAL à Angers, Salon des Vins de Loire
- Intervenants extérieurs
- Participation des étudiants au Grand Prix de l'international organisé par les CCEF (Conseillers du Commerce Extérieur) :

<https://www.cnccef.org/jeunes-a-linternational/>