



BTS COMMERCE INTERNATIONAL
SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021



Corinne PASCO

Thierry FLEURANCEAU

Christophe CORNOLTI

Frédéric MORELLE

Isabelle FERMAS

Christelle Marcadé

Eric FORESTIER

Joselyne STUDER-LAURENS

Christine REBIERE

Dominique CATOIR

Fanny HERVE

Fabrice FERREIRA

Magalie BOURREL

Marena TURIN-BARTIER

Bernadette SHUTE

Christian PLANCHAIS



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

9h00 Ouverture du Séminaire Éric Forestier et Dominique Catoir

9h20 Présentation des grands axes

9h40 La dimension interculturelle et linguistique

10h00 L'enseignement Relation commerciale interculturelle (RCI)

10h20 L'enseignement de l'anglais et sa place dans le bloc RCI

10h40 Pause et questions (chat sur RCI)

11h00 L'épreuve E4 RCI en anglais et en français

11h10 Les stages, pour la professionnalisation et la formation des étudiants

11h20 La césure, et l'épreuve facultative EF2 Valorisation d'une année de césure

11h40 L'accompagnement de la rénovation

11h50 Retour sur les questions du chat pour le bloc de compétences 1

BTS COMMERCE INTERNATIONAL SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

14h00 L'enseignement de Mise en œuvre des opérations internationales (MOI) et l'épreuve E5

14h20 Approche didactique et de professionnalisation (MOI)

14h40 La place du numérique dans les enseignements des blocs

15h00 Pause et questions (chat)

15h20 L'enseignement de Développement commercial international (DCI)

15h40 L'épreuves E6 Développement commercial international

16h00 Pause et questions (chat)

16h10 Principes et points de vigilance pour la mise en œuvre

16H20 Retour sur les questions du chat pour le bloc 2 et 3

16h45 Clôture du séminaire

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

LE RAPPORT D'OPPORTUNITÉ

a été présenté à la 15^e Commission professionnelle consultative, le 19 mars 2019

LE RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

a été validé par la 15^e Commission professionnelle consultative, le 11 juillet 2019

LE RÉFÉRENTIEL DU BTS COMMERCE INTERNATIONAL

Avis favorable du Conseil supérieur de l'éducation, le 30 juin 2020

Avis favorable du Conseil national de l'enseignement supérieur et de la recherche, le 6 juillet 2020

La nouvelle commission professionnelle consultative Commerce a donné un avis favorable à l'unanimité sur le référentiel du BTS Commerce international, le 17 novembre 2020

Ouverture

Éric Forestier, Conseiller du Commerce Extérieur de la France



Rapport d'opportunité

- Le BTS CI, la seule formation à dimension internationale à Bac + 2
- Une formation généraliste appréciée
- Des compétences en Techniques du Commerce international reconnues
- Des besoins de recrutement au niveau Bac + 2



Rapport d'opportunité

Depuis la dernière rénovation, des évolutions majeures et multiples:

- Évolutions économiques
- Évolutions techniques et technologiques
- Évolutions organisationnelles
- Évolutions réglementaires
- Évolutions des risques



Rapport d'opportunité

Il ressort de ces évolutions un besoin renforcé de maîtriser les compétences suivantes:

- Maîtrise de l'anglais
- Techniques du commerce international
- Relation client/fournisseur et sa dimension interculturelle
- Digitalisation
- Veille sur l'environnement des entreprises
- Communication écrite et orale
- Gestion commerciale
- Adaptation/résolution de problèmes. Travail en équipe
- Capacité à prendre des initiatives



Rapport d'opportunité

En conclusion:

- Les compétences techniques doivent s'appuyer davantage sur des compétences relationnelles et situationnelles
- Les emplois sont recentrés sur la relation client
- Les processus complexes doivent être maîtrisés en anglais et dans un contexte interculturel, un environnement turbulent et incertain



RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

TROIS BLOCS DE COMPÉTENCES

(COMPÉTENCES ET CRITÈRES D'ÉVALUATION)

1. Développement de la relation commerciale dans un environnement interculturel

Bloc de compétences 1

Développer la relation commerciale dans un environnement interculturel

2. Mise en œuvre des opérations internationales

Bloc de compétences 2

Mettre en œuvre des opérations internationales

3. Participation au développement commercial international

Bloc de compétences 3

Participer au développement commercial international

3 domaines d'activités professionnelles (RAP), pour **3** blocs de compétences (RC) avec **17** compétences pour **3** épreuves (Référentiel d'évaluation) avec un nouveau référentiel de **37** pages.



Référentiel de compétences

Trois blocs de compétences
avec des savoirs associés et limites

Bloc 1 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

Référentiel de compétences

Trois blocs de compétences

Bloc 2 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

Référentiel de compétences

Trois blocs de compétences

Bloc 3 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

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Les grands axes de la rénovation

- L'histoire du BTS Commerce international
- Une nouvelle écriture en blocs de compétences (intro du GAP)
- Les grands axes d'évolution

Dominique CATOIR, Igésr



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Les grands axes de la rénovation

Les grands axes d'évolution :

- Une dimension interculturelle et linguistique assumée
- L'intégration de la CEJM
- Une année de Césure
- Un enseignement professionnel en co-intervention
- Des usages numériques professionnels omniprésents
- Des évaluations par les compétences (en MOI)
- Une professionnalisation renforcée par les stages



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

LA DIMENSION INTERCULTURELLE ET LINGUISTIQUE DU BTS COMMERCE INTERNATIONAL

CROISEMENT DES LANGUES ET DES CULTURES

Marena TURIN-BARTIER

IGESR Groupes Langues vivantes – Spécialité ANGLAIS

COMMERCE INTERNATIONAL — LANGUES et CULTURES

DES TERMES EN ÉCHO QUI POINTENT VERS :

- L'ALTÉRITÉ
- LA CONNAISSANCE DE L'AUTRE ET DE SOI-MÊME
- L'OUVERTURE AU MONDE EXTERIEUR
- LES ÉCHANGES



PRENDRE EN COMPTE L'INTERCULTUREL

Inter et culturel = entre et culture.

Concerne les phénomènes résultant de la rencontre de plusieurs cultures

Renoncement à l'ethnocentrisme

IDÉE QUE LES CULTURES COEXISTENT ET CO-AGISSENT.

= LA DÉFINITION MÊME D'UNE RELATION COMMERCIALE

Commerce = Échange, entre les hommes, des divers produits de la nature ou de l'industrie.

INTERLANGUES - INTERCULTUREL - INTERCOMPRÉHENSION

- L'apprentissage des langues permet une mise en perspective réfléchie et raisonnée, des choix propres à chaque culture, civilisation ou pays et de ce qui les motive.
- Cette approche par comparaison et confrontation ouvre la porte à un véritable échange interculturel dans lequel se révèlent et s'appriivoisent des modes de vie et d'organisation sociale, des systèmes politiques, des modèles de citoyenneté différents.



Enseigner une langue est pensé dans son essence comme une activité culturelle mais aussi comme une activité interculturelle

Les aires linguistiques se chevauchent et s'influencent, et ceci est de plus en plus vrai aujourd'hui avec les moyens de communication de plus en plus puissants et plus en plus ouverts.



COMPRENDRE L'AUTRE ... COMPRENDRE UNE LANGUE...

Comprendre l'autre (étymologie) c'est 'saisir ensemble' 'englober'
Comprendre une langue, c'est maîtriser connaissances, capacités et attitudes (cf. CECRL).

Cela implique un niveau suffisant dans les 5 A.L. :

- Écouter (compréhension orale)
- Lire (compréhension écrite)
- Parler (expression orale)
- Écrire (expression écrite)
- Pratiquer la médiation (primordial au niveau du CI)

MAÎTRISER LES COMPOSANTES DE LA LANGUE POUR UNE COMMUNICATION EFFICACE

- Composante linguistique (grammaire, lexicque, phonologie).
- Composante pragmatique = capacité à gérer l'interaction en sachant réagir de façon adaptée et pertinente aux propos de l'interlocuteur et en fonction de son intention de parole.
- Composante socio-linguistique = la langue est un phénomène social. Entrent en jeu, ici, des traits relatifs à l'usage de la langue : marqueurs de relations sociales, règles de politesse.
- Composante culturelle/interculturelle = tout ce qu'il convient de connaître du ou des pays où la langue est parlée et de la culture qui leur est propre, faute de quoi la communication ne pourrait s'établir correctement.
- Importance du rôle de la médiation (réduire fossés et malentendus).



COMMUNICATION DANS LE CADRE DU C.I.

Être un bon connaisseur de la langue ne suffit pas pour être un bon communicant en contexte situationnel.

Dans le cadre du CI il faut prendre tout particulièrement en compte :

- **La situation illocutive,**
 - **L'intention illocutive,**
 - **La langue et le contexte culturel de l'interlocuteur,**
 - **L'acte sous-jacent à effectuer (expliquer, convaincre, etc.) et sa finalité,**
 - **La connaissance des codes de conduite interpersonnels et interculturels et leur évolution dans le temps,**
 - **Une certaine connaissance des réglementations propres à l'aire culturelle,**
 - **Les obstacles culturels éventuels.**
- *Quelques exemples*

L'ANGLAIS, VÉRITABLE OUTIL DE COMMUNICATION

L'imbrication de la langue anglais au sein du bloc de compétences 1 constitue une avancée majeure dans le cadre de :

- la prise en compte du pouvoir linguistique de la langue,
- la pratique des 5 Activités Langagières (cf. CECRL),
- de la dimension interculturelle qui est co-substantielle aux échanges commerciaux,
- de la langue comme outil de communication en situations en prise avec le monde du commerce international, mais aussi de sa richesse intrinsèque.



Relation commerciale interculturelle en anglais et en français

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

L'ANGLAIS EN CLASSE DE LANGUE ET EN CO-INTERVENTION

- Les professeurs doivent en classe de LV ou en co-intervention proposer des situations, des supports qui sensibilisent et forment les apprenants à la prise en compte de ces éléments incontournables de l'acte de communication dans le contexte du commerce international.
- Enseigner une langue, c'est permettre à l'apprenant de réduire l'écart entre le vouloir dire et le pouvoir dire, maîtriser le domaine de l'interculturel, c'est la même chose.
- L'interculturel est partout ... il commence déjà au sein de la classe en co-intervention !



THANK YOU FOR YOUR ATTENTION !



BTS COMMERCE INTERNATIONAL
SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Enseigner le bloc 1 : Relation commerciale dans un contexte interculturel (RCI)

Corinne PASCO, IA-IPR académie de Paris

Fanny HERVE, IA-IPR FF académie de Toulouse

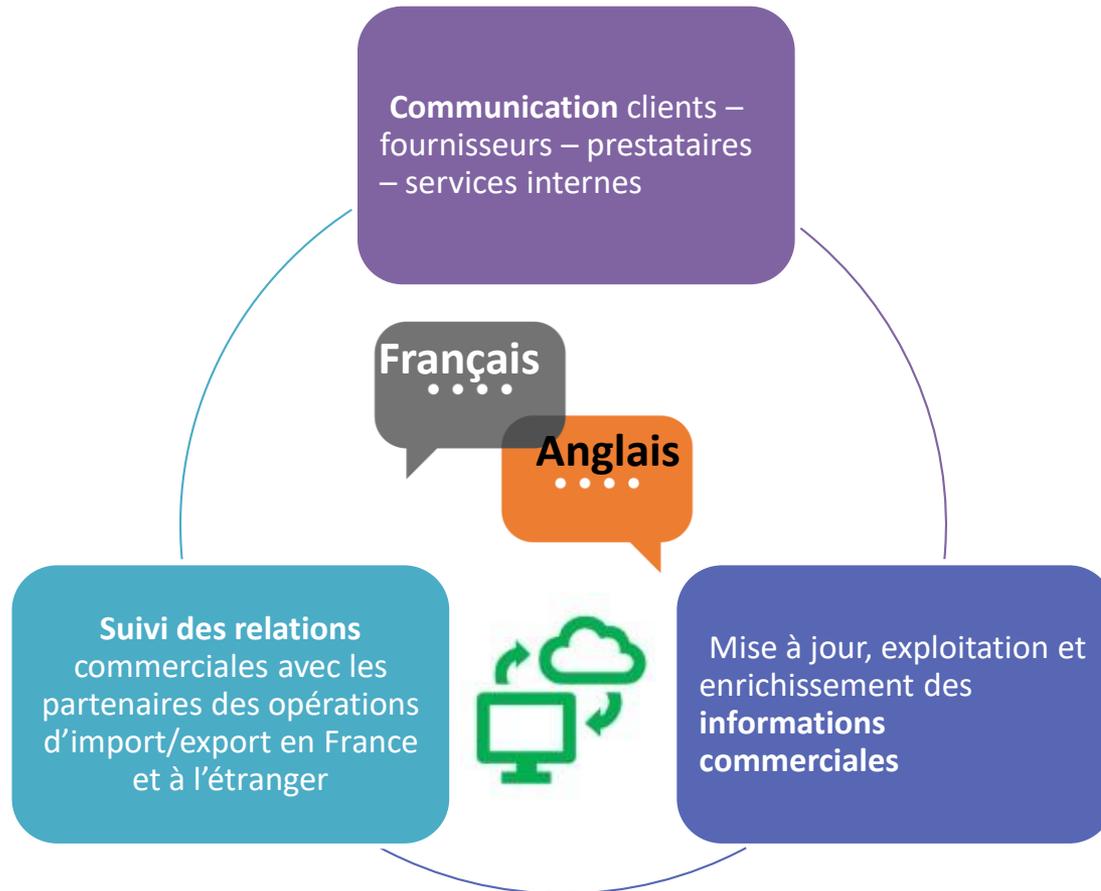


Programme de l'intervention :

- **RCI dans le nouveau référentiel**
- Compétences, savoirs et limites de savoirs
- Points d'appui et nouveautés



ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES : GESTION ET SUIVI DE LA RELATION COMMERCIALE DANS UN CONTEXTE INTERCULTUREL



Programme de l'intervention :

- RCI dans le nouveau référentiel
- **Compétences, savoirs et limites de savoirs**
- Points d'appui et nouveautés



ENTRÉE PAR LES COMPÉTENCES



Exploiter les données clients / fournisseurs



Gérer la relation commerciale internationale



Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels

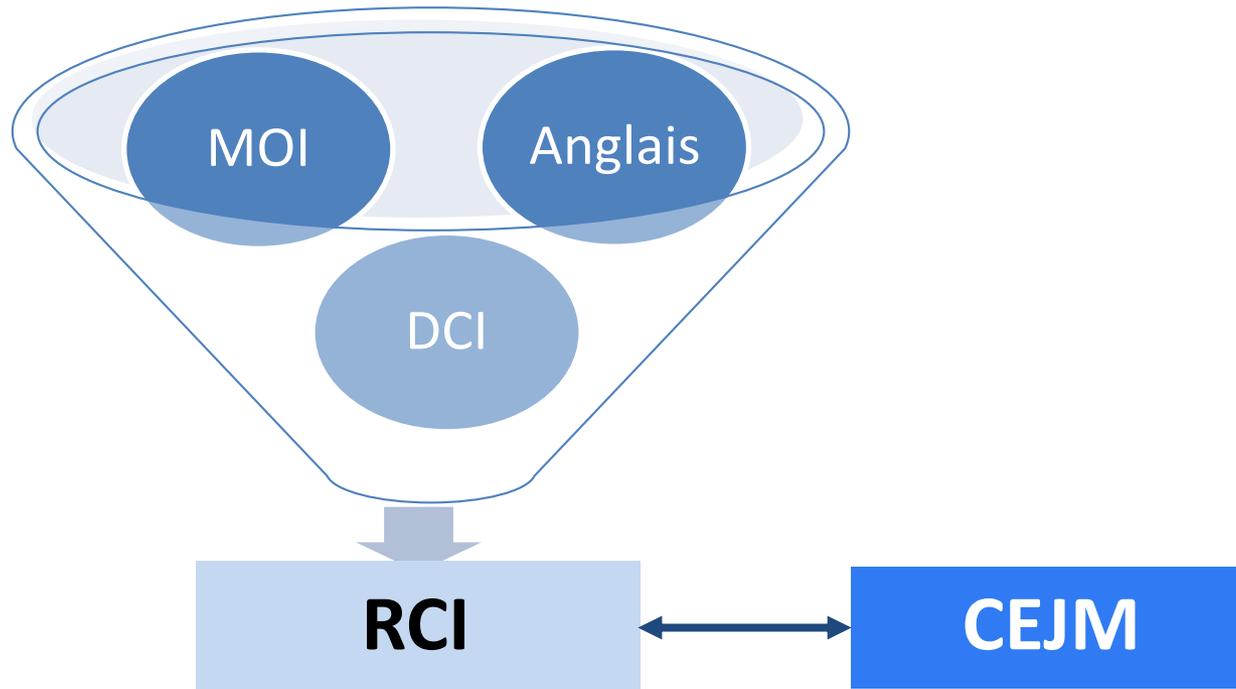


Assurer la coordination des services

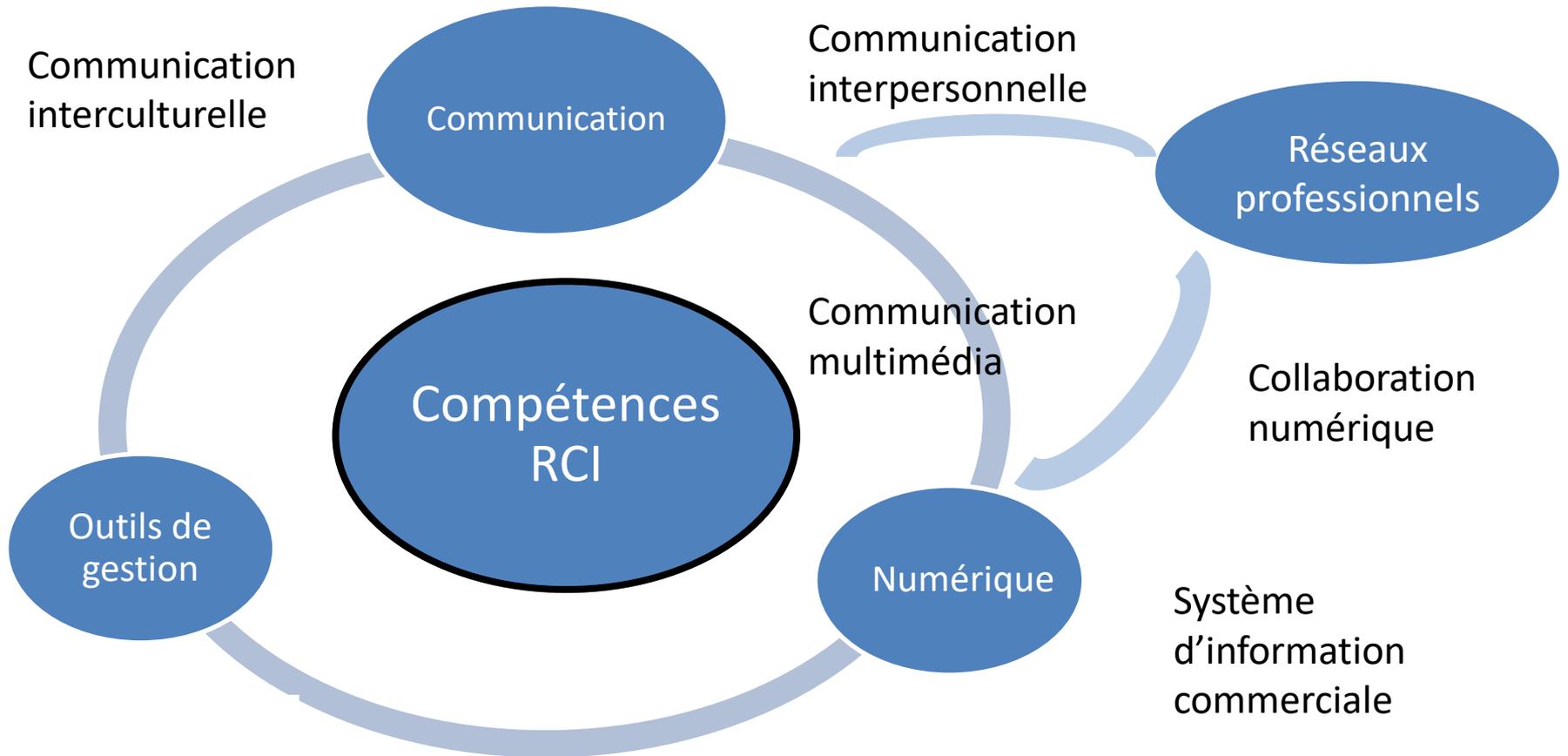


Animer un réseau professionnel

POSITIONNEMENT DE RCI DANS LE RÉFÉRENTIEL



COMPÉTENCES ET SAVOIRS ASSOCIÉS



ZOOM SUR UNE MISSION

Mise en situation : contexte SODITRANS

Le Service Achats passe habituellement commande auprès d'un fournisseur chinois situé à Qingdao. Le taux de produits défectueux est trop élevé et SODRIS a décidé de tester un nouveau fournisseur indien.

- **RCI co-enseignement** : cf. intervention suivante
- **RCI français** : activités de communication (simulation entretien téléphonique), mobilisation des outils de gestion (simulation de trésorerie) et du numérique (tableur)

Exploiter les données clients/fournisseurs

Gérer la relation commerciale internationale

Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels

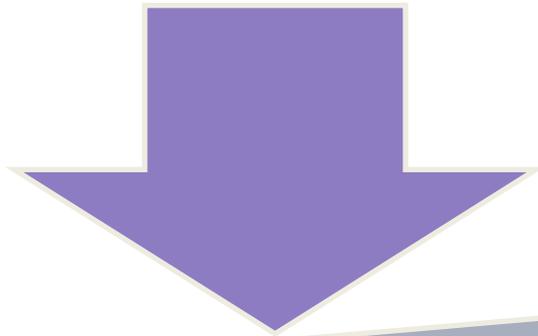
Animer un réseau professionnel

Programme de l'intervention :

- RCI dans le nouveau référentiel
- Compétences, savoirs et limites de savoirs
- **Points d'appui et nouveautés**



POINTS D'APPUI ET NOUVEAUTÉS

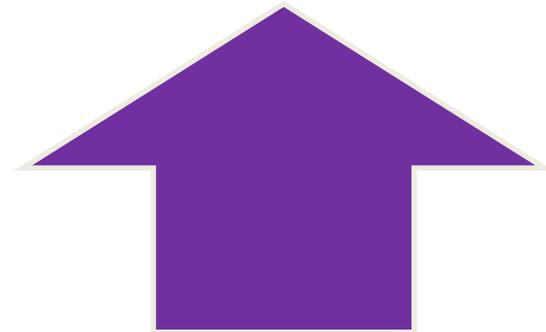


Points d'appui

- outils de gestion
- communication interpersonnelle
- communication interculturelle...

Nouveautés

- place prépondérante de l'anglais
- compétences numériques élargies et intégrées dans chaque bloc



POINTS DE VIGILANCE

~~2
professeurs
d'anglais~~

**1 seul
professeur
d'anglais**

~~Entrée par
connaissances~~

**mises en
situations
réelles**

~~1 prof spécialisé
sur le bloc 1~~

**co-construction
des
compétences**

PISTES DE RENFORCEMENT EN ANGLAIS

FRANCE EDUCATION INTERNATIONAL

- <https://www.france-education-international.fr/stages-perfectionnement-linguistique->

LE FIL PLURILINGUE

- <http://lefilplurilingue.org/>

MOBILITES ERASMUS+

Enseignement scolaire

- <https://agence.erasmusplus.fr/fiches-pratiques/mobilites-des-personnels-de-lenseignement-scolaire/>



Un grand merci pour votre attention !

A suivre : L'enseignement de l'anglais et sa place dans le bloc de compétences 1 - Bernadette SHUTE -



BTS COMMERCE INTERNATIONAL
SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

L'ANGLAIS DANS LE BLOC RCI

Bernadette SHUTE, IA-IPR Langues Vivantes, Anglais, Académie d'Amiens



SOMMAIRE

L'ANGLAIS ET LE BLOC RCI

- Volume horaire de l'anglais
- La place de l'anglais dans le bloc RCI
- Quelques exemples de situations

LE COURS D'ANGLAIS

- Objectifs
- Thématiques emblématiques

VOLUME HORAIRE GLOBAL POUR L'ANGLAIS ET L'ANGLAIS CO-ENSEIGNE DANS LE BLOC RCI

Niveau du CECRL attendu en fin de 2^{ème} année: B2

| | Anglais | Anglais en co-enseignement avec professeur d'éco-gestion |
|------------------------|--------------------------------------|--|
| 1 ^{ère} Année | 3h en classe entière 1h dédoublée | 1h en demi-classe |
| 2 ^{ème} Année | 2h en classe entière 1h dédoublée | 2h en demi-classe |

L'ANGLAIS ET LA RELATION COMMERCIALE INTERNATIONALE EN CO-ENSEIGNEMENT

- Ateliers de pratiques relationnelles dans un contexte interculturel
- Ateliers de productions d'écrits ou d'activités orales dans des contextes digitaux
- Ateliers d'animation de réseaux
- Préparation de missions ponctuelles liées ou non aux stages



QUELQUES EXEMPLES DE SITUATIONS

- Suivi de la relation clients/fournisseurs par téléphone et par mail
- Traitement des incidents et des litiges, négociation commerciale
- Transmission d'information à son supérieur hiérarchique ou à d'autres services de l'entreprise
- Organisation d'un appel d'offre pour le service des Achats
- Préparation d'un salon, d'une mission export
- Mise en place, programmation et animation de conférences, visio-conférences, séminaires, ateliers



ZOOM SUR UNE MISSION : CAS SODITRANS

Le Service Achats passe habituellement commande auprès d'un fournisseur chinois situé à Qingdao. Le taux de produits défectueux est trop élevé et SODITRANS a décidé de tester un nouveau fournisseur indien.

Missions à conduire dans le cadre du co-enseignement :

Présentation commerciale en anglais

Elaboration de la demande d'offre en anglais

Préparation d'un courriel de demande d'offre

Exploiter les données clients/fournisseurs

Gérer la relation commerciale internationale

Communiquer en français et en anglais dans des contextes interculturels

Animer un réseau professionnel

ZOOM SUR UNE MISSION : CAS SODITRANS

Présentation commerciale de l'entreprise

Compétences mobilisées :

| <i>Sur le fond</i> | <i>Sur la forme</i> |
|--|---|
| <i>Nom de l'entreprise</i> | <i>Langue utilisée : anglais</i> |
| <i>Contact (mail, téléphone, ...)</i> | <i>Qualité de la langue</i> |
| <i>Présentation synthétique de l'entreprise (nationalité, secteur d'activités...)</i> | <i>Lisibilité</i> |
| <i>Mise en valeur des atouts de l'entreprise</i> | <i>Format universel type PDF</i> |
| <i>Objectifs clairement établis (quantité, référence, qualité et spécifications techniques ...)</i> | <i>Taille réduite pour permettre envoi (inférieure à 200MO, compression du fichier si nécessaire)</i> |
| <i>Adaptation interculturelle (prise en compte de la culture du pays, des pratiques commerciales...)</i> | <i>Attractivité</i> |



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

LE COURS D'ANGLAIS



OBJECTIFS DU COURS D'ANGLAIS

- Accroître les compétences des étudiants dans les cinq activités langagières
- Développer la médiation (inter)culturelle afin de rendre la communication possible et éviter les malentendus
- Associer aux compétences opératoires de la langue des objectifs transversaux et culturels, comme c'est déjà le cas dans la vie en société



THEMATIQUES EMBLEMATIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL

- Organisation de l'entreprise / Management
- Digitalisation des relations commerciales
- Définition et enjeux de la *Supply Chain*
- Gestion de l'image de marque (branding, marketing, salon)
- Conformité des produits (normes, contrefaçon)
- Logistique : choix des modes de transport, avantages, inconvénients, impacts environnementaux



THEMATIQUES EMBLEMATIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL (suite)

- Règlementation douanière
- Enjeux environnementaux et solutions
- Mondialisation: OMC, accords commerciaux internationaux
- Grilles d'analyse interculturelle (Hofstede et Trompenaars)
- Indicateurs économiques de base
- Veille économique, commerciale et géopolitique de l'environnement international des affaires



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Epreuve U4

Relation commerciale interculturelle en anglais et en français

Corinne PASCO, IA-IPR académie de Paris



COMPÉTENCES ÉVALUÉES DANS L'ÉPREUVE E4



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

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN CCF

- S'appuie sur des activités réelles, vécues ou observées par le candidat
- Supports de l'épreuve :

Deux dossiers constitués par le candidat tout au long de sa formation, évalués en fin de seconde année par le professeur d'anglais et d'économie gestion en charge du bloc 1 (et un professionnel le cas échéant)

- Un dossier interculturel rédigé en anglais
- Un dossier professionnel présentant les activités de Relation Commerciale Internationale conduites en milieu professionnel et en formation

MODALITÉS D'ÉVALUATION EN ÉPREUVE PONCTUELLE

Partie écrite: 3 heures (en français et en anglais)

A partir d'un contexte professionnel fourni au candidat
Documents supports en français et en anglais
Une problématique professionnelle à traiter
Des réponses rédigées en français et en anglais

Partie orale: 45 minutes maximum (en français et en anglais)

S'appuie sur les deux dossiers décrits antérieurement.

Phase 1 : présentation en anglais de l'expérience interculturelle + entretien en anglais et français

Phase 2 : simulation en anglais d'une situation professionnelle à partir des activités présentées dans le dossier professionnel et entretien en français

Phase 3 : mise en œuvre d'outils numériques à partir des activités présentées dans le dossier professionnel



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

Les stages, pour la professionnalisation et la formation des étudiants

Thierry FLEURANCEAU, IA-IPR Économie-Gestion, Académie de Toulouse



Le stagiaire

Place le stagiaire dans des SP conformes aux exigences et à l'esprit du diplôme.

Veille à la transférabilité des compétences à d'autres SP

Stage et Situations professionnelles (SP)

Une ou plusieurs entreprises

L'équipe pédagogique

S'assure de la cohérence et de l'articulation des modalités d'appropriation des compétences

Objectifs du stage en milieu professionnel

- Acquisition / Approfondissement des compétences professionnelles en situation réelle de travail
- Amélioration de la connaissance du milieu professionnel
- Prise en compte de la dimension interculturelle de l'activité de l'étudiant en entreprise
- Utilisation régulière d'outils et données numériques
- Approche intégrée des 3 blocs de compétences professionnelles**

Stage et certification

Participe à la construction des dossiers supports aux épreuves :

- ✓ E4 RCI (B1)
- ✓ E6 DCI (B3)
- ✓ Acquisition et renforcement des compétences du B2 (MOIE)



| | BTS CI 2021 | BTS CI RCE 2007 |
|------------------------------------|---|--|
| durée | 14-16 semaines | 12 semaines |
| stage à l'étranger | 4 semaines min | 4 semaines min |
| décomposition | Choix équipe pédagogique | P1 = 8 sem P2= 4 sem |
| objectifs | Couverture des 3 blocs + dossiers E4, E6 | P1 = Prospection P2= GOIE |
| décisions d'aménagement | Entre 14 et 10 sem dont 3 à l'étranger | Entre 12 et 8 sem dont 3 à l'étranger |



| | | | |
|---|--|--|---|
| Scolaire | | Conventions de stage : - Missions professionnelles - Immersion en entreprise | 14-16 semaines + 4 sem consécutives à l'étranger |
| Apprentissage | | Contrat de travail | + 4 sem consécutives à l'étranger (stage) |
| Formation continue | En situation de 1ere formation ou reconversion | Contrat de professionnalisation | 14-16 semaines + 4 sem consécutives à l'étranger |
| | En situation de perfectionnement | Contrat de travail : Salarié à temps plein durant au moins les 6 mois précédents Salarié à mi-temps durant au moins 1 an sur les 2 années précédentes. | |
| Formation à distance | | Relève des statuts de scolaire ou d'apprenti ou de la formation continue. | |
| Au titre de l'expérience professionnelle | | Attestation de stage remplacée par un ou plusieurs certificats de travail justifiant de la nature et de la durée de l'emploi occupé. | |



STAGE SOUS STATUT SCOLAIRE

14 à 16 semaines

dont 4 semaines consécutives à l'étranger (*pays non francophone de préférence*)

Qui peuvent se décomposer en ...

- Immersion en entreprise
- Missions professionnelles à vocation internationale (missions de prospection, missions d'études...)



- ❖ Convention tripartite (Etablissement, Entreprise, Étudiant)
- ❖ Conforme aux dispositions en vigueur
- ❖ Possibilité d'adaptation aux contraintes imposées par la législation du pays d'accueil
- ❖ Avec une annexe pédagogique →



Annexe pédagogique :

- les objectifs en termes de compétences
- les modalités pour atteindre ces objectifs
(responsabilités et activités confiées au stagiaire, langues de travail...)
- les informations fournies par l'entreprise au stagiaire
- les conditions matérielles de déroulement du stage
(lieu(x), conditions d'utilisation du matériel mis à disposition, horaires)
- les modalités de tutorat
(nom du tuteur au sein de l'entreprise d'accueil, modalités de suivi du stagiaire par ce tuteur)
- les modalités d'échanges entre le représentant de l'entreprise d'accueil, le tuteur et l'équipe pédagogique
(procédures d'échanges d'informations en cas de difficultés rencontrées par le stagiaire...)
- les modalités d'appréciation du tuteur sur l'implication du stagiaire, les tâches effectuées(...).



BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021



Année de césure et Valorisation de l'année de césure Épreuve EF2

Corinne PASCO, IA-IPR académie de Paris

Contexte général

Un besoin exprimé par les entreprises :

- allonger l'expérience interculturelle
- approfondir l'aisance linguistique
- développer l'autonomie

Un cadre légal et réglementaire qui définit la notion de césure dans les formations initiales de l'enseignement supérieur

Un positionnement renforcé du BTS CI dans l'offre de formation post bac



MODALITES

La césure est proposée :

Entre la 1^{ère} et la 2^{ème} année de BTS, sur 1 année scolaire

À l'étranger

Des étudiants volontaires

Avec un projet précis soumis à approbation

Une convention signée entre l'établissement et l'étudiant

Préparation, suivi, exploitation et évaluation de l'expérience en césure :

2 heures par année (enseignement facultatif)



Formes de césure possibles EN BTS CI

Expérience en milieu professionnel

Formation dans un domaine différent de sa formation d'origine
Pouvant comporter une période de stage

Engagement de service civique

Toute combinaison des 3 dans les limites de l'année de césure

Dossier de candidature – période de césure

| | |
|-------------------------------|--|
| NOM | |
| Prénom(s) | |
| Date de naissance | |
| Nationalité | |
| Adresse | |
| Code postal | |
| Commune | |
| PAYS | |
| Téléphone fixe | |
| Téléphone portable | |
| Adresse électronique étudiant | |

Type de césure souhaitée :

- Une expérience professionnelle (sous contrat de travail ou bénévole ;
- Un service civique ;
- Une période de formation disjointe de la formation d'origine
- Un stage en milieu professionnel (sous conditions);

Lieu de la césure :

Description du projet et des motivations de l'étudiant(e) pour réaliser une césure.

Ce document de 5 pages maximum devra aborder les points suivants : les objectifs visés, contacts déjà pris, planning prévisionnel, budget prévisionnel, etc.

Tous les documents pouvant étayer le projet seront utiles pour l'examen du dossier (promesse de contrat, acceptation en formation, engagement formel d'une structure d'accueil, etc.)

Date limite de dépôt du dossier de candidature :

L'avis du chef d'établissement est rendu après examen du projet et avis de l'équipe pédagogique du BTS commerce international au plus tard le :

Convention pédagogique de Césure

La présente convention est établie entre :

M. / Mme(NOM / Prénom)

Domicilié à

Etudiant de BTS Commerce international au lycée
(prénom)

ET

Le lycée (nom et adresse)

Représenté par son proviseur (nom,

Article 1. Objet de la convention

Cette convention a pour but de préciser les conditions dans lesquelles l'étudiant ci-dessus désigné et autorisé à effectuer une année de césure puis à réintégrer la formation BTS Commerce international du lycée à son retour.

Article 2. Calendrier de la césure

Dates de la période de césure :

Article 3. Description du projet de césure

Objectif du projet :

Pays de destination :

Modalités de réalisation :

Nom, raison sociale et adresse de l'organisme d'accueil :

Une attestation de l'organisme d'accueil est annexée à la présente convention

Article 4. Modalités d'accompagnement de l'étudiant pendant l'année de césure

L'enseignant en charge de l'enseignement « Préparation et suivi de césure » accompagne l'étudiant en amont de sa période de césure (préparation du projet et de l'année de césure). Il encadre pédagogiquement l'étudiant pendant la durée de la césure selon les modalités précisées dans la convention.

Enseignant référent désigné :

Outils de communication mobilisés :

Périodicité minimale des échanges :

Nature des livrables :

L'étudiant s'engage à maintenir un lien constant avec l'enseignant dont il dépend en le tenant régulièrement informé du déroulement de sa période de césure. Il s'engage à respecter les dispositifs d'accompagnement et d'encadrement définis dans cette convention. Il s'engage à présenter un dossier - bilan conforme à la définition du dossier support de l'épreuve facultative EF2 « valorisation de l'année de césure » du BTS commerce international. L'étudiant s'engage à informer immédiatement l'établissement de tout changement de situation durant la période de césure.

Article 5. Validation de la période de césure

Le dispositif de césure dont bénéficie l'étudiant lui permet de s'inscrire à l'épreuve facultative EF2 « valorisation de l'année de césure » du BTS commerce international.

Les modalités de validation de cette épreuve sont définies dans le référentiel du BTS Commerce international.

Article 6. Réintégration de l'étudiant à l'issue de l'année de césure

L'étudiant conserve son statut pendant l'année de césure. A l'issue de celle-ci, il est réintégré au sein de sa formation, en 2^{ème} année de BTS commerce international.

Article 7. Interruption de la période de césure

En cas de volonté de l'étudiant, de mettre fin à la période de césure avant son terme, il devra immédiatement en informer son établissement par écrit en motivant sa demande. La décision définitive d'interruption de l'année de césure avant son terme et de réintégration en cours d'année est soumise à l'acceptation du chef d'établissement et n'est pas de droit.

Article 8. Responsabilité civile

L'étudiant certifie qu'il possède une assurance couvrant sa responsabilité civile individuelle pendant la durée de la césure

Article 9. Spécificités liées à une expatriation

L'étudiant doit se renseigner et effectuer les démarches nécessaires au bon déroulement du séjour notamment en terme de prise en charge des frais de santé, contrats d'assurance, modalités d'entrée, déclaration sur le portail « ARIANE », vaccinations obligatoires etc

Article 10. Durée de la convention

La présente convention entre en vigueur à compter de sa signature par les parties et prendra fin à l'issue de la période de césure indiquée à l'article 2.

Article 11. Droit applicable et juridiction compétente

La présente convention est régie exclusivement par le droit français. Tout litige non résolu par voie amiable sera soumis à la compétence du tribunal administratif de.....

Fait à _____ le _____

L'étudiant

Le référent pédagogique

Le chef d'établissement

signature précédée de la mention

manuscrite « lu et approuvé »

EF2 : Valorisation de l'année de césure

Forme ponctuelle – CCF - épreuve orale – durée 20 minutes maximum - Coefficient 1

L'épreuve évalue :

- la compréhension du cadre d'activité et de son contexte culturel
- l'acquisition de compétences interculturelles
- la capacité à analyser des pratiques professionnelles étrangères et à les comparer à des pratiques ayant cours dans un contexte français
- l'acquisition de compétences spécifiques complémentaires à celles évaluées dans le cadre du diplôme

Modalités d'évaluation :

L'épreuve prend appui sur un dossier comprenant :

- une grille d'évaluation complétée par le ou les organisme(s) d'accueil pendant la période de césure
- un écrit réflexif de 8 à 10 pages présentant le cadre d'activité et son contexte culturel, une analyse de l'expérience réalisée au cours de la période de césure et les compétences et aptitudes acquises et/ou développées par le candidat

L'épreuve se déroule en deux temps :

- phase 1 (5 minutes maximum) : présentation des points saillants de l'expérience acquise pendant l'année césure
- phase 2 (15 minutes maximum) : entretien avec la commission d'interrogation

Lors de l'épreuve, le candidat peut apporter tout support ou document complémentaire

Composition de la commission d'interrogation

Un professeur ayant accompagné des étudiants en césure et d'un représentant du champ professionnel (ou un professeur de BTS CI)

BTS COMMERCE INTERNATIONAL

SÉMINAIRE NATIONAL 12 MARS 2021

L'accompagnement de la rénovation

Ce séminaire national du 12 mars 2021

Un autre séminaire en 2021-2022 sur la certification

Le réseau professionnel des IA-IPR d'économie et gestion Viaeduc (merci à eux de faire le lien avec leurs collègues d'anglais), dès ce jour toutes les présentations seront disponibles), un accès direct à tous les documents sur un Cloud.

Un nouveau réseau Viaeduc pour les professeurs et inspecteurs animé par le groupe de rénovation <https://www.viaeduc.fr/group/22494>

Un guide d'accompagnement pédagogique en ligne

Tous les documents de formation (vidéos du PNF, GAP) seront ensuite disponibles sur le CRM-TL <http://crcm-tl.fr/>